CABANG VI:

DENGAN DUA KEUNIKAN MENCAPAI TARGET

Perumnas Cabang VI meliputi wilayah kerja Jawa Timur, Bali, NTT, NTB dan Timtim. Cabang yang kini dipimpin oleh Ir.H.Mahdar Mulia ini, tergolong unik. Pertama, karena terdapat perbedaan tingkat pertumbuhan ekonomi yang cukup kontras dalam satu cabang. Namun, dengan perbedaan antara Jawa Timur dengan Timor Timur misalnya, tak menjadi persoalan bagi Cabang VI untuk mencapai sasaran yang ditargetkan. Keunikan lain, Cabang VI masih mendapat tugas mengelola sebuah Kawasan Siap Bangun yang pertama di Indonesia yaitu kotabaru Driyorejo dengan luas total mencapai 2.000 hektar. Perumnas sendiri sudah membebaskan 200 hektar dan sisanya akan dikelola oleh sebuah konsorsium.

Kiprah Perumnas di wilayah Cabang VI ini, dimulai di Surabaya tahun 1975. Perumnas jugalah yang mengawali pembangunan di kawasan Kota Satelit Darmo, yang kini sudah menjadi kawasan elit. Pada Pelita VI, pembangunan rumah di Perumnas Cabang VI ditargetkan 66.865 unit. Terdiri dari Jawa Timur 56.744 unit, Bali 4.908 unit, NTB 2.151 unit, NTT 1.500 unit, Timtim 1.562 unit.

Pertengahan Mei lalu, perumahan Perum Perumnas Cabang VI membukukan lagi realisasi pembangunan rumah baru sejumlah 1.294 unit di Tabanan, Jembrana dan Amlapura. Peresmian Perumahan Perumnas Bukit Sanggulan Indah itu, dilakukan oleh Mensesneg Moerdiono didampingi oleh Dirut Perum Perumnas Ir. Srijono dan Gubernur Bali Ida Bagus Oka.

Menteri Transmigrasi dan Perambah Hutan, Ir. Siswono Yudohusodo meresmikan penghunian perumahan Perumnas Cabang VI

Ir. H. Mahdar Mulia
Kepala Perum Perumnas Cabang VI

Perumahan Perumnas di Malang, Jawa Timur

Kantor Cabang VI :
Jl. Dukuh Menanggal III,
PO Box 21/SDM,
Surabaya 60234
Tel. (031) 82834168283417
Fax. (031) 8280617

CABANG VII:

TERLUAS DAN BERPOTENSI BESAR

Inilah cabang Perum Perumnas yang mempunyai wilayah kerja terluas di seluruh Indonesia. Cabang VII yang kini dipimpin oleh Ir.H.Moch.Haryono A ini, cakupannya meliputi seluruh propinsi di Sulawesi, Maluku dan Irian Jaya. Kebijakan pemerintah untuk memacu pembangunan di kawasan timur Indonesia (KTI), tentulah sebuah potensi yang sangat besar di masa yang akan datang bagi Cabang VII ini.

Ir. H. Moch. Haryono A. Kepala Perum Perumnas Cabang VII

Kiprah Perumnas Cabang VII ini dimulai tahun 1977 di Ujung Pandang. Waktu itu, Perumnas "membuka" desa Panakukang lokasinya terbilang sangat jauh dari pusat kota Ujung Pandang. Namun, setelah pembangunan perumahan Perumnas itu, kini desa itu sudah berkembang sangat pesat, bahkan telah menjadi daerah permukiman terbesar di Ujung Pandang. Tidak kurang dari 4.500 unit rumah telah dibangun di sana.

Perumahan Perumnas Jayapura

Secara kumulatif, Cabang VII selama Pelita V telah berhasil membangun 23.247 unit rumah yang tersebar di 34 lokasi. Dan, dalam Pelita VI ini, menurut Moch. Haryono, sedikitnya sejumlah 22.000 unit segera tereealisasi. Sampai Maret 1997, sejumlah 16.084 unit telah berhasil dibangun. Untuk menggenjot target tersebut, Perumnas menyediakan dana Rp 22 miliar untuk membangun 2.627 unit rumah di Sulawesi Utara. Pertengahan Mei lalu, Menpora Hayono Isman meresmikan enam lokasi perumahan baru yang dibangun Cabang VII di Bumi Kilu Permai Paniki Bawah, Kecamatan Mapanget, Manado.

Realisasi pembangunan rumah di Cabang VII cukup baik. Khusus Sulawesi Selatan, sampai Desember 1996 lalu, telah dibangun 7.002 unit RS dan RSS, di Sulawesi Tengah 556 unit, Sulawesi Tenggara 273 unit dan di Sulawesi Utara 1.761 unit.

Bumi Tamalandrea Permai Ujungpandang

Kantor Cabang VII :
Jl. Letjen Hertasning,
PO Box 181 UP,
Ujung Pandang,
Tel. (0411) 868939
Fax. (0411) 862238

SAYA TAK BISA DIPERALAT

Dengan aksesnya yang kuat pada pemerintah, Sudwikatmono mampu menembus sektor-sektor bisnis strategis yang belum banyak dirambah oleh swasta lain. Mulai dari industri makanan, semen, industri kimia dasar dan manufaktur, hingga proyek-proyek mega properti. Tak heran jika banyak pengusaha datang padanya, mengajak bermitra. Saya tahu mana yang sungguh-sungguh, mana yang cuma mau memperalatnya, ujarnya.

Sudwikatmono adalah sosok pengusaha yang selalu menjadi buah bibir. Baik karena jaringan bisnisnya yang terentang luas, gayanya yang selalu *dandy* dan akrab dengan kalangan selebritis, kedekatannya dengan pemerintah, maupun pendapatnya yang kadang-kadang mencuatkan kontroversi. Idenya tentang penghapusan HPS (harga pedoman setempat) semen, serta niatnya memperluas Kawasan Industri Jababeka di lahan sawah teknis seluas 4000 ha, adalah dua contoh gagasannya yang mengundang pro - kontra.

Jaringan bisnis Sudwikatmono begitu luas dan tersebar di berbagai kelompok usaha. Sebagian berada dalam Grup Salim, sebagian lainnya tersebar di berbagai grup usaha yang ia kembangkan bersama mitranya yang lain. Berapa jumlahnya, Sudwikatmono sendiri mengaku tak pernah menghitungnya. Tapi, diperkirakan jumlahnya lebih dari 200 perusahaan.

SUDWIKATMONO

Pak Dwi, demikian ia akrab disapa, mengakui bahwa kedekatannya dengan Presiden Soeharto adalah faktor yang memberikan kemudahan baginya untuk mengurus perizinan dan memperoleh lisensi. Tapi tidak semua izin yang ia ajukan, menurutnya, dipenuhi pemerintah. Ia menyebut contoh ketika di awal tahun 1970 mengajukan izin membangun pabrik pupuk, pemerintah menolaknya. Demikian juga dengan niatnya mengembangkan lahan Jababeka seluas 4.000 Ha, tak disetujui pemerintah karena sebagian besar lahan pengembangan itu merupakan sawah teknis. Dalam suatu kesempatan, Sudwikatmono menerima Antony Zeidra Abidin, Musfihin Dahlan, Bambang Budiono dan fotografer Tatan Rustandi dari Propeerti Indonesia di kantornya, Wisma Indocement Lantai 20. Ia bercerita tentang proyek-proyek strategisnya, termasuk di sektor properti. Petikannya.

Menurut perhitungan beberapa ekonom, keuntungan yang di peroleh produsen semen saat ini terlalu besar. Komentar Anda?

Dari mana mereka memperoleh perhitungan angka-angka itu? Para pengkritik itu tidak menghitung kalau ongkos produksi dan transportasi sudah naik. Belum lagi kenaikan suku bunga dan apresiasi nilai Yen. Sebagai contoh, biaya retribusi daerah untuk penggalian bahan baku produk seperti kapur, pasir besi, tanah liat dan pasir kuarsa naik 100%. Khusus Indocement, sebagian tanah liatnya kini harus didatangkan dari daerah Tegal. Di Cibinong memang masih ada, tapi kalau terus digali, kubangan yang di timbulkannya bisa sangat dalam. Belum lagi, harga kantong semen juga naik. Nah, apa faktor-faktor kenaikan itu sudah mereka hitung?

Persediaan bahan baku semen yang ada di negara kita bagaimana?

Yang ada di Cibinong sendiri cukup untuk 200 tahun, karena bisa dikembangkan sampai ke Cimahi. Komponen bahan baku yang ada di sana 80% terdiri dari kapur 10% pasir kuarsa, dan sisanya pasir besi, serta gips. Di daerah lain juga masih banyak, seperti di Maluku dan Sulawesi. Di Timtim, kondisinya hampir sama dengan di Wonogiri, kapurnya melimpah tapi tidak terdapat *clay*. Jadi, kalau ada yang gembar-gembor mau bangun semen di Timtim dengan kapasitas jutaan ton per tahun, saya kira omong kosong. Soalnya *clay*-nya itu harus didatangkan dari daerah lain.

Dalam prakteknya, HPS semen yang ada sering tidak dipatuhi para pengecer. Bagaimana kalau dihapuskan saja?

Saya senang sekali kalau HPS dihapus. Itu lebih sesuai dengan semangat mekanisme pasar. Dalam dunia perdagangan itu kan ada hukum *supply* dan *demand*. Selama ada gap yang besar antara kedua hal itu, harga pasti bergejolak. Nah, kalau harga diserahkan ke pasaran, investor akan tertarik membangun pabrik baru. Kalau pasok sudah seimbang, mereka akan berkompetisi menawarkan harga yang wajar. Dalam situasi seperti itu, produsen juga tidak mungkin seenaknya menaikkan harga, karena mereka harus bersaing dengan kokmpetitor yang ada. Masalahnya, penghapusan HPS ini belum bisa dilakukan karena dalam leembaran negara nomor sekian tahun 1962, semen termasuk barang yang perlu diawasi perdagangannya oleh pemerintah.

Bagaimana dengan adanya anggapan bahwa para produsen saat ini melakukan praktek kartel?

Tuduhannya memang macam-macam, mulai dari kartel, oligopoli, sampai praktek monopoli. Di Indonesia kan ada 9 pabrik semen, dan sebagian saham Indocement kan dimiliki pemerintah dan koperasi. Di sini ada 4 direktur yang mewakili pemerintah. Keuntungan pemerintah malah ganda, dari pembagian dividen dan dari pajak. Ini semua sudah saya jelaskan di DPR.

Ada juga usul agar tata niaga semen yang ada sekarang diubah. Komentar Anda?

Masalahnya, kami harus memiliki jaminan mengenai pendistribusian semen yang kami produksi. Dulu kan distribusinya pernah di pegang BUMN. Kenyataannya mereka sering tidak bisa membayar secara teratur. Dengan pertimbangan pemerataan, mereka menunjuk si A dan si B sebagai distributor, yang sebenarnya tidak profesional. Jadi, kami pernah memberikan kesempatan tapi tidak jalan. Sekarang kami menunjuk *main* distributor yang sepenuhnya bertanggung jawab ke produsen. Kepada para distributor utama itu saya tekankan, saya tak mau tahu, lalu atau tidak lalu, mereka harus membayar ke pabrik.

Apa yang mendorong Pak Dwi terjun ke bisnis properti?

Saya lihat di Jakarta khususnya, kebutuhan terhadap hunian makin tinggi. Waktu itu ada survei, 40% orang di Jakarta masih mengontrak. Ini tentu peluang bisnis yang bagus, sekaligus hitung-hitung membantu pemerintah. Pada tahun

1970-an, kita memperoleh izin mengembangkan kawasan Pondok Pinang seluas 420 ha. Karena Waringin Kencana belum berpengalaman di bisnis properti, kami menggandeng Ciputra dkk dari Metropolitan Development. Lalu dibentuklah PT. Metropolitan Kencana (MK), yang sahamnya dimiliki 50% oleh Waringin Kencana dan 50 % lagi Metropolitan. Selanjutnya kita mengembangkan permukiman Pondok Indah itu.

Setelah sukses mengembangkan Pondok Indah, Waringin Kecana ikut memangun proyek Puri Indah, Bumi Serpong Damai dan Pantai Indah Kapuk. Bersama pengusaha lain, saya juga membangun kawasan Jababeka di Bekasi dan kawasan industri seluas 250 ha di Cilebon.

Semua proyek properti Anda berskala luas. Itu tentu karena Anda mudah memperoleh izin penguasaan lahan?

Wartawan memang sering menanyakan soal ini. Itu tidak betul. Silahkan cek ke Gubernur DKI atau Gubernur Jabar, apa saya pernah datang terus bilang: "Eh, saya bangun di sini." Tidak. Semuanya saya urus dari bawah, mulai kepala desa, camat sampai Sekwilda. Karena itu saya punya semacam intelijen yang mencek RUTR, mana yang hijau, kuning dan coklat. Intelijen itu harus jeli, sebab kalau tidak, yang kuning bisa diubah jadi hijau. Setelah yakin tidak ada perubahan, baru saya datang menghadap Gubernur. Harus saya akui, mungkin karena saya sepupu presiden, saya punya kemudahan bertemu Gubernur. Kalau orang lain perlu waktu 1 minggu, saya bisa cuma 1 hari. Jadi, tidak betul saya dapat keistimewaan. Buktinya dalam kasus Jababeka, pemerintah menolak usul pengembangan yang saya ajukan karena ada sawah beririgasi teknis.

Jawaban pemerintah bagaimana?

Saya menghadap Pak Harto, lalu beliau bilang: "Ini ada Keppres tentang sawah teknis. Itu tidak boleh di langgar." Sebagai alternatifnya, Presiden membentuk tim untuk membahas ini yang diketahui Menteri PPN/ Ketua Bappenas.

Pak Ginanjar bilang, daerah yang ingin dikembangkan Jababeka itu merupakan sawah teknis terbaik dan baru menerima penghargaan dari pemerintah. Irigasinya juga dibiayai World Bank. Pak Ginanjar tahu konsep yang saya ajukan sangat baik, karena akan saya buat sawah teknis yang lebih baik. Irigasinya juga lebih canggih. Saya jamin produksinya lebih baik. Lagipula, sebetulnyya, sawah-sawah di sana sebagian sudah dijuali penduduk dan kemudian dibangun rumah dengan konsep yang tidak terintegrasi. Cuma kalau saya diizinkan akan menimbulkan isyu politis yang kurang baik. Nanti pengembang lain akan ikut meminta izin baru.

Prospek pengembangan Jababeka makin cerah dong...

Kita tetap akan melakukan perluasan lahan. Menurut Pak Ginanjar, di sekitar Cikarang saat ini ada sekitar 70 SK penguasaan lahan yang tidak direalisir pemegangnya. Bahkan ada yang sama sekali belum melakukan pembebasan. Itu akan dicabut dan bisa diserahkan ke Jababeka. Luas ke 70 SK itu bervariasi, dari yang yang 20 ha sampai yang ratusan ha. Mudah-mudahan bisa mengkompensasi rencana pengembangan yang ada. Negosiasinya akan dilakukan segera. Saya sudah membeli 3 SK di sana, lho.

Di Jababeka itu, banyak sekali investor yang bergabung?

Kalau tidak saya stop bisa lebih dari 21. Para Pengusaha itu umumnya senang bermitra dengan saya. Mereka bilang, kalau ada Pak Dwi, kita bisa enak tidur.

Bagaimana Anda menseleksi para pengusaha yang mengajukan tawaran kerja sama?

Lho, tadi itu, saya kan punya intelijen. Saya dapat masukan, orang ini siapa. Jadi, orang tidak bisa memperalat saya, karena saya tahu, mana yang sungguh-sungguh, mana yang cuma mau mencatut nama saya.

Apakah Anda tidak pernah merasa kesulitan dalam melakukan pembebasan lahan?

Masalah yang dihadapi semua pengembang saya kira sama yaitu para calo tanah. Mereka itu suka edan-edanan, beli tanah murah lalu menjualnya dengan harga tinggi. Begitu mengetahui kita menerima SK, mereka langsung membeli tanah di lokasi yang akan kita bangun itu. Dalam melakukan pembebasan, kita kan tidak memaksa, karena harus suka sama suka. Maka itu, saya biasanya melakukan pembebasan lahan dulu sebelum membangun, bahkan kadang-kadang sebelum dapat SK. Soalnya calo-calo itu juga suka kerjasama dengan orang dalam.

Bagaimana sebaiknya mengatasi para calo itu?

Adu nafas saja. Mereka, kan tidak bisa menjual tanah itu ke orang lain. Mereka juga tidak bisa membangun tanpa izin dari kita. Tapi kalau tanah sudah di tangan mereeka repot juga, karena itu juga harus mengejar progres proyek. Baru-baru ini saya membuat

kecele para calo. Saya mau bangun lapangan golf di Kaliurang Barat, Yogyakarta. Lalu, calo-calo tanah berbodong-bondong datang membeli tanah. Sebagian dari mereka itu orang Jakarta. Mereka sampai mengontrak rumah segala di sana. Intel saya terus mengawasi. Setelah mereka membebaskan sekitar 100 Ha, baru saya datang dan bilang pada mereka, ini daerah yang akan kena lahar kalau Gunung Merapi meletus. Mereka jadi panik, ha ha ha, *modar kuwe*.

Tanah yang mereka beli Rp. 5.000 per M2 itu kemudian di tawarkan ke saya. Saya jawab Rp. 2.000 per M2 pun saya tak mau, sebab ini daerah aliran lahar. Saya sendiri dengan Pak Sukamdani dan Pak Kolopaking membangun golf di daerah yang aman dari aliran lahar jika Merapi meletus. Yang saya gunakan itu tanah bengkok yang tidak bisa ditanami apa-apa. Murah kok, untuk luas tanah 80 ha, saya menyewa hanya Rp 5 miliar untuk 50 tahun.

Menurut Anda, apa yang jadi tantangan terberat di bisnis properti?

Yang berat itu kalau properti kita tidak laku. Karena itu, kita harus hati-hati memilih lokasi dan konsepnya harus baik. Jadi, harus ada survei dan studi mendalam. Selain itu, terus terang kita punya orang-orang pintar. Semacam ahli *hong shui* begitu.

Nasihat orang pintar itu apa betul terbukti?

Contohnya, waktu kita mau membangun Mal Pondok Indah. Semula mau dibangun di dekat terminal bus. Tapi orang pintar saya bilang, sebaiknya di dekat perempatan jalan, yaitu di lokasi sekarang. Lalu ada pertanyaan lagi, perempatan itu kan macet dan disana dekat mesjid yang mau dibangun Pak Dwi. Dijawab oleh orang pintar saya, justru di mesjid itulah hokinya. Terbukti, sejak pertama dibuka sampai sekarang pembeli yang datang ke Mal Pondok Indah selalu membludak. Pak Ciputra saja yang dulu tidak percaya, kini sudah percaya dengan *hong shui*, ha ha ha.

Sekarang jaringan bisnis Anda sudah begitu luas. Jenis bisnis apa yang Anda tidak mau masuki?

Bisnis senjata. Sebab orang tua yang menjadi penasehat saya, melarang saya berdagang senjata.

Sudwikatmono lahir di Desa Wuryantoro, Kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah, pada 28 Desember 1934. Ia putra ketujuh M. Ng. Rawi Prawirodihardjo, seorang mantri tani dengan 10 anak. Di kediaman M. Ng. Rawi Prawirodihardjo inilah Presiden Soeharto pernah tinggal bersama semasa kanak-kakak. Orang tua Dwi sebenarnya mengharapkan anaknya ini menjadi amtenar, karena dipandang memiliki status yang terhormat di masyarakat dan terkesan intelek. Tapi sejak kecil, kenang Dwi, ia justru lebih tertarik melihat orang berdagang. Minat itu kemudian ia jalankan semasa SMA di Yogyakarta, antara lain dengan melakukan jual beli sepeda bekas.

Setamat SMA ia berniat menjadi tentara. Tapi orang tuanya kurang setuju, karena beberapa kakaknya sudah berdinas di ketentaraan. Niat itu pun ia urungkan, dan pada 1956 Dwi merantau ke Jakarta dan bekerja sebagai pegawai sipil Mabes Angkatan Laut RI.

Dengan gaji Rp. 400 sebulan, kehidupan Dwi boleh di bilang pas-pasan karena untuk indikos saja setiap bulan ia membayar Rp 250. Ia berpikir, jika terus menjadi pegawai negeri, ia tak akan bisa segera membeli motor kumbang, yang menjadi idamannya sejak lama. Maka ia berhenti dari pekerjaannya dan pindah ke Usindo, yang kemudian berubah menjadi PN Jaya Bhakti dan kini PT. Tjipta Niaga. Gajinya naik menjadi Rp. 1.000 per bulan dan ia pun bisa indekos ke daerah Menteng. Di perusahaannya yang baru inilah ia sering bertemu Ibrahim Risjad, pedagang yang waktu itu sering datang mengambil DO. "Saya lihat Ibrahim Risjad itu kok enak sekali, bisa punya mobil," ujar Dwi, mengenang. Akhirnya ia keluar dari Jaya Bhakti dan bertekad jadi pedagang.

Bisnis Dwi dimulai dengan berdagang karung beras dan karung goni di kawasan Tanjung Priok. "Semacam nyatut-nyatut begitu," tuturnya. Karena modalnya pas-pasan, Dwi tak pernah memakai uang kontan untuk melakukan transaksi. Caranya ia membayar dengan cek mundur, kemudian setelah mendapat DO ia mencairkan uangnya ke bank. Selain karung, Dwi kemudian juga ikut berdagang tekstil di Pintu Air. Di sana ia bertemu Liem Sioe Liong yang menunjukinya tentang jenis-jenis tekstil yang banyak diminati. Om Liem juga menasehati saya bahwa menjadi pedagang harus jujur. "Rekening di bank tidak boleh kosong, nanti kamu bisa dibui," ujarnya mengutip tips dari Om Liem.

Lalu, tahun 1967 Dwi mendirikan PT. Hanurata, bersama Om Liem. Tahun berikutnya, ia mendirikan PT. Waringin Kencana bersama Om Liem, Djuhar Sutanto dan Ibrahim Risjad, empat sekawan yang kini dikenal sebagai The Gang of Four. Perusahaan yang didirikan dengan modal Rp. 100 juta inilah kelak yang menjadi cikal bakal imperium bisnis Grup Salim. Semula, WK bergerak di bisnis perdagangan. Pada tahun 1970 WK mendirikan PT. Bogasari Flour Mills yang memproduksi tepung terigu, dan selanjutnya terus berekspansi antara lain ke industri semen dan properti ■

INDEKS KARYA:

- Kawasan Industri Jababeka
- Pondok Indah
- Bumi Serpong damai
- Apartemen Four Season
- Apartemen Dukuh Golf
- Cikarang Baru Kota Hijau

"BROKER JANGAN HANYA MEMBURU KOMISI"

KUNING SURIA

Anak ajaib. Itulah barangkali julukan yang boleh disebutkan kepada Kuning Suria. Ungkapan itu tidak berlebihan, dalamusianya yang relatif muda, 32 tahun, Kuning telah menjadi figur penting dalam bisnis properti negeri ini. Lelaki ini adalah Direktur PT Dharmala Intiland, anak perusahaan Grup Dharmala yang bergerak di bidang properti. Di samping itu, ini yang terpenting, Kuning adalah Presiden Direktur PT ERA Graharealty, perusahaan broker properti terbesar yang mempunyai jaringan terluas saat ini. Di bawah komandonya, tahun 1996 lalu ERA membukukan transaksi sejumlah 6.057 unit dengan nilai Rp839 miliar. Tahun ini, kami mentargetkan transaksi ERA Rp1,25 triliun, ujar bos besar ERA Indonesia itu.

Seperti diketahui, ERA (Electronic Realty Associates) adalah perusahaan waralaba yang bergerak di bidang jasa pemasaran properti, berpusat di New Jersey, Amerika Serikat. PT ERA Graharealty (ERA Indonesia) adalah pemegang master waralaba ERA untuk Indonesia. Sejak beroperasi tahun 1992, perusahaan broker properti ini telah berkembang pesat di Indonesia. Tahun pertama transaksinya baru 152 unit rumah dengan nilai hanya Rp17 miliar. Kini, dengan dukungan lebih dari 1.500 sales associate (SA) dan 57 kantor member broker (MB) yang tersebar di Jakarta, Tangerang, Depok, Bekasi, Bandung, Surabaya dan Malang, ERA makin menunjukkan kelasnya sebagai pemasar properti profesional.

Kuning Suria memang baru menjadi bos besar ERA tahun 1996 lalu. Sebelumnya, jabatan itu langsung dipegang Hendro S. Gondokusumo, Presiden Direktur PT Dharmala Intiland. Mengapa bos Dharmala itu mempercayakan ERA kepada Kuning Suria? Di sinilah menariknya. Apa pandangannya mengenai dunia broker properti? Mengapa ia mengatakan bahwa komisi seorang broker hanyalah penghasilan sampingan? Berikut bincang-bincang Pria Takari Utama dan Joko Yuwono dari Properti Indonesia dengan Kuning Suria, di ruang kerjanya, Wisma Dharmala Sakti, Jakarta

Sumardi

Perkembangam bisnis ERA cukup meningkat. Padahal, situasi bisnis properti masih belum bergairah?

Memang, dari segi volume, transaksi tahun 1996 meningkat 60 persen dibanding tahun sebelumnya. Transaksi yang dibukukan Rp839 miliar. Sedang dari segi unit rumah, ERA berhasil memasarkan 6.057 unit. Itu peningkatan yang sangat besar: hampir 2,5 kali lipat dibanding tahun lalu. Membesarnya nilai unit mungkin karena kecenderungan belakangan, di mana rumah-rumah tipe kecil lebih banyak diminati.

Prestasi yang dicapai ERA memang tidak mencerminkan situasi bisnis properti. Sebab, pangsa pasar perumahan kan masih besar. Peningkatan itu terjadi karena pangsa yang tadinya belum sempat terambil, belakangan berhasil diperbesar. Faktornya karena kita makin dikenal masyarakat dan konsumen mulai terbiasa menggunakan broker profesional. Di samping itu, *member broker* (MB) dan *sales associate* (SA) kita makin berpengalaman dan profesional. Mereka juga memberikan pelayanan yang makin baik. Kerja keras dari staf-staf kita di ERA Indonesia serta dukungan dari semua pihak juga ikut menentukan.

Bagaimana struktur persentase yang diambil bila sebuah rumah terjual?

Dari penjual, kita petik 2,5 persen sampai 3 persen. Sejumlah 10 persen dari 3 persen tersebut, disetor ke ERA Indonesia. Jumlah yang sama disetor ke ERA di AS. Ada lagi persentase biaya untuk *national advertising fund*, yaitu biaya iklan ERA untuk kepentingan MB di seluruh Indonesia.

Umumnya dalam transaksi rumah itu, ada 4 pihak yang berhak atas komisi. Pertama, SA yang me-*listing* properti. Kedua, MB tempat *listing* di mana SA tersebut bernaung. Ketiga, SA yang menjual. Keempat, MB tempat bernaungnya SA yang menjual itu. Jadi, persentase 2,7 dibagi empat sama rata masing-masing 0,675.

Kecil sekali persentase yang didapat seorang SA...

Kalau dilihat persentasenya, memang kecil. Tapi jumlah yang terjual kan cukup banyak. Kalau yang me-*listing* dan menjual SA yang sama, maka ia mendapat dobel yaitu 1,35 persen. Kami memang mementingkan konsep *listing*. Konsep seperti ini juga berlaku di AS.

Apa beda konsep ERA Indonesia dengan konsep ERA di negara lain?

Salah satu tujuan Dharmala membeli waralaba ERA itu tahun 1991 adalah untuk mengembangkan wirausaha di Indonesia. Karena itu, kita tidak memonopoli. Kita jual bebas kepada siapapun yang berminat menjadi member broker. Memang Dharmala sendiri juga punya empat member broker, tapi itu hanya untuk mendukung penjualan proyek-proyek Dharmala Intiland. Sedang 52 member broker lainnya terbuka untuk umum. Berbeda dengan Singapura yang membeli master sendiri untuk negaranya, terus dibuka cabang sendiri. Sehingga, semua transaksi yang terjadi masuk ke ERA Singapura.

Apa syarat menjadi member broker?

Mereka membeli waralaba dari ERA Rp 50 juta. Dengan uang sejumlah itu sudah dapat pelatihan, perangkat lunak komputer dan akuntansi, berhak menggunakan plang ERA. Selain itu, mereka juga harus punya kantor sendiri, apakah sewa atau hak milik.

Sampai kapan waralaba ERA akan dijual bebas?

Jaringan ERA kami rasa masih belum begitu luas. Karena itu, kami masih membuka kesempatan untuk menjadi member broker. Jika suatu saat jaringan kita sudah sangat luas, tentu penjualan waralaba itu akan diperketat. Ini tak ubahnya dengan emiten di bursa efek. Dulu, untuk menjadi emiten relatif lebih

mudah. Sekarang, persyaratannya sudah makin ketat bukan?

Seperti juga halnya emiten bursa efek, kita juga ingin likuid dan transparan. Jika likuid barang yang dijual cepat laku. Lalu dengan prinsip disclosure atau transparansi, pengembang yang proyeknya kita pasarkan dokumen-dokumen legalnya harus jelas. Tujuannya tentu agar konsumen yang membeli rumah lewat ERA, lebih aman.

Sejauh ini, bagaimana perhatian terhadap dokumen-dokumen pengembang. Kan sering pengembang tak menunjukkan izin-izin atau sertifikat induknya kapada konsumen...

Kita punya servis yang khusus mencek sertifikat. Benar tidaknya sudah ada sertifikat atau asli palsunya, kita cek ke BPN. Dan, untuk ini, konsumen tidak dipungut bayaran. Kalau rumah-rumah primer yang dibangun pengembang, ERA juga cek semua perizinannya. Yang agak sulit kini memang ada beberapa proyek yang mengalami keterlambatan. Namun, dari sisi kita sebagai broker, cukup sulit berbuat banyak bila proyek itu terlambat.

Dalam memasarkan rumah-rumah primer, apa kriteria ERA untuk memilih suatu proyek layak dipegang?

Tidak ada kriteria yang tegas. Karena masing-masing member yang menentukan sendiri. Tapi yang pasti, reputasi pengembang tentu menjadi pertimbangan utama.

Tampaknya sekarang makin banyak perumahan primer yang diserahkan pemasarannya pada broker. Ini indikasi kepercayaan pada broker kian tinggi atau....

Memang, sekitar dua tahun yang lalu, kita yang mencari proyek yang akan dipasarkan. Tapi, sekarang pengembang yang mencari ERA. Ini memang menunjukkan kepercayaan terhadap broker kian tinggi. Bahkan, para pengembang sendiri sudah tahu, member mana yang jago di pasar primer.

Bukan karena pasar lagi susah, lalu pengembang melemparkan pada broker?

Apapun, yang jelas kita harus profesional. Di saat susah pun kita harus bisa menjual. Kondisi seperti yang Anda katakan itu, tak hanya terjadi di Indonesia. Di Singapura, saya perhatikan juga begitu. Kalau lagi booming, pengembang enggan menggunakan broker. Katanya, 'Saya bisa memasarkan sendiri kok. Mengapa harus kasih broker.' Namun, ada negara-negara tertentu yang mengharuskan semua penjualan rumah lewat broker.

Mita D. Sardjono

Kalau yang ditawarkan proyek-proyek yang bermasalah, misalnya terlambat, spesifikasi dan fasos fasum tak sesuai janji, apakah ERA berani juga memasarkan?

Kalau proyeknya seperti itu, kita tak mau. Karena bagaimanapun kita punya tanggung jawab moril kepada pembeli rumah. Justru yang dicari adalah broker yang memasarkan, jika terjadi masalah. Karena itu, sebaiknya pembeli sendiri juga harus meneliti sebelum membeli.

Jika ada proyek yang terlambat penyerahannya pada konsumen, biasanya member broker kita tak mau memegang proyek itu lagi. Pendeknya, kita hanya mau memasarkan proyek dari pengembang yang solid.

Menurut Anda, bagaimana tanggung jawab profesi broker terhadap konsumen?

Dalam menangani pasar sekunder, umumnya tidak ada masalah. Semua dokumen legalitas mengenai properti yang dijual, diteliti dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam memasarkan rumah di pasar primer, kita jelaskan pada konsumen mengenai perizinan yang diperoleh pengembang. Ada juga perizinannya yang terlambat dan kita sampaikan ke konsumen dengan transparan. Nah, tinggal konsumen memutuskan. Tanggung jawab kita menyampaikan informasi yang transparan.

Bila legalitas pengembang ada masalah, misal perizinan belum beres tapi rumah sudah dipasarkan, bagaimana sikap ERA?

Kalau soal perizinan, kita tak main-main. Artinya, kalau perizinannya belum beres dan belum saatnya dijual, kita tidak berani pegang. Masalahnya, kalau dalam *pre-sale* ya memang sudah dipasarkan sebelum dibangun. Tapi orang memang banyak juga yang berminat membeli rumah dengan *pre-sale*, karena harganya lebih murah. Masalahnya, belakangan ada ekses dari *pre-sale* ini. Di negara lain, pengembang yang melakukan *pre-sale* harus punya *project account*. Pembeli rumah pun dalam melakukan transaksinya dengan *solicitor*. Pada saat penjualan,

uang pembeli masuk ke *project account* itu. Pada tiap tahap progres tertentu pengembang dapat menggunakan uang pada *project account* tersebut dengan persetujuan *solicitor, quantity surveyor* serta pihak-pihak terkait lainnya.

Ada kesan, dalam memasarkan rumah, broker hanya memburu komisi dan seolah mengabaikan perlindungan bagi konsumen. Bagi mereka, pokoknya rumah terpasarkan, dapat komisi setelah itu tak ada urusan lagi. Tanggapan Anda?

Broker yang seperti itu, hanya berpikir jangka pendek. Tapi di ERA, kita selalu kasih tahu bahwa jajaran ERA berbisnis untuk jangka panjang. Kami selalu menekankan, komisi yang diperoleh dari penjualan rumah, sebenarnya hanya hasil sampingan. Artinya, kita harus memperhatikan dan peduli pada konsumen. Ini kepentingan jangka panjang. Sebuah nama, sebuah citra, dengan iklan saja tak bisa dibentuk begitu saja. Untuk profesi seperti broker, reputasi merupakan aset utama. Reputasi yang baiklah yang membuat kita eksis untuk jangka panjang. Broker yang hanya berpikir jangka pendek, yang memburu komisi semata, tidak akan awet di profesinya. Ingat, orang kan cenderung lebih banyak bicara soal ketidakpuasan dari pada yang puas.

Soal etika profesi broker, sejauh mana diperlukan?

Oh, sangat diperlukan. Negara-negara lain yang sudah maju sudah punya ketentuan yang baku mengenai etika profesi broker. Seorang broker kan tidak hanya harus punya keahlian di bidangnya, tapi juga harus punya integritas dan etika. Jika soal etika broker di Indonesia belum begitu mendapat perhatian, mungkin karena broker tradisional masih lebih banyak bila dibandingkan broker profesional. Namun, ke depan ini etika profesi broker sudah harus mendapat perhatian.

Kabarnya banyak SA ERA melakukan pekerjaan broker sebagai sambilan dari pekerjaannya utamanya yang lain.

Broker yang hanya berpikir jangka pendek, yang memburu komisi semata, tidak akan awet di profesinya.

Apakah pekerjaan sebagai broker di sini bisa menjadi gantungan atau memang hanya sebagai penghasilan tambahan?

Kelihatannya broker-broker kita yang sukses itu yang memang menjadikan broker ERA sebagai pekerjaan pokoknya atau *fulltime*. Banyak tadinya broker sebagai sambilan atau coba-coba, akhirnya menerjuni secara total pekerjaan ini. Setelah berhasil menjual beberapa unit rumah, terasa nikmatnya.

Dulu ERA lebih berkonsentrasi ke pasar sekunder. Mengapa sekarang juga banyak ke pasar primer?

Karena kita masuk tahun 1991 ketika properti sedang *booming*. Ketika itu pengembang cenderung memasarkan produknya sendiri. Namun, sekarang perbandingan antara pasar primer dan sekunder sudah *fifty-fifty*.

Target dan rencana ke depan?

Tahun ini kami punya target membukukan transaksi senilai Rp 1,25 triliun. Untuk jangka panjang, kami mau meningkatkan lagi kesempatan kerja untuk menjadi sales properti ERA. Dan, kami juga ingin memperluas jaringan ke kota-kota lain seperti Medan, Ujungpandang, Denpasar dan Manado.

Kuning Suria, lahir di Bagan Siapi-api, Riau. Bapaknya pegawai EMKL (ekspedisi muatan kapal laut), yang kemudian berdagang bubuk kopi di pasar Bagan Siapi-api. Bubuk kopi milik orang tua Kuning ini sangat laris. Soalnya, resep dan pemasarannya tergolong inovatif. Dari sinilah Kuning belajar dasar-dasar marketing. Ia mulai menyadari bahwa menjadi wirausahawan itu harus berani tampil baru dan berbeda dengan pesaing yang sudah ada.

Masa kecil dan remajanya dilewati di kota ikan di pinggir Selat Malaka itu. Setelah tamat SMA, barulah Kuning hijrah ke Jakarta. Ia kuliah di Fakultas Teknik Universitas Tarumanagara. Sambil kuliah, ia mencari penghasilan tambahan dengan mengajar les matematika dan fisika. Salah seorang murid lesnya adalah anak dari Hendro Gondokusomo, seorang bos Grup Dharmala. Di sinilah kemudian Kuning berkenalan dengan Hendro. Perkenalan ini, ternyata belakangan menjadi garis penting dalam hidupnya.

Mungkin karena dinilai pintar dan cukup potensial, begitu kuliah Kuning tamat di Untar, Hendro mengajaknya bekerja di kelompok usaha Dharmala. Pertama kali bergabung dengan PT Taman Harapan Indah, salah satu perusahaan di divisi realestat Dharmala yang mengembangkan Perumahan Pantai Mutiara, perumahan prestisius di Jakarta itu.

Kuning makin mengena di hati petinggi Dharmala. Beberapa jabatan penting dipercaya kepadanya. Akhirnya, tahun 1994, ia masuk ke jajaran direksi PT Dharmala Intiland. Dan, tahun 1996 dipercaya memimpin ERA Indonesia. Di samping itu, kini ia menjadi komisaris di PT Dharmala Land, PT Kemang Pratama, PT Taman Harapan Indah dan PT Sinar Puspapersada. Semuanya anak-anak perusahaan Dharmala yang bergerak di bidang properti. Menurut, sebuah sumber, konon ada 30 perusahaan di lingkungan Dharmala yang harus dipikirkan Kuning maju mundurnya.

Apa resep suksesnya? "Tak ada resep khusus," kata Kuning merendah. Prinsipnya sederhana saja. Menurutnya, yang penting kalau diberi tugas dan tanggung jawab, dikerjakan dan diselesaikan dengan baik. Lalu, sambung ayah dua putra ini, "Kalau ide kita ditolak, kita harus siap dengan ide-ide yang lain yang lebih brilian." ■

KEMITRAAN HARUS DIMULAI DARI ATAS

PASKAH SUZETTA

Entah sebutan apa yang pas diberikan kepada Paskah Suzetta. Yang jelas, gaya hidupnya cukup unik, dan tidak semua orang tertarik untuk menirunya. Lima hari dalam setiap minggu, saya pulang pergi Bandung-Jakarta, ujarnya. Maklumlah, di dua kota itu, kegiatan ayah tiga putera ini sama padatnya.

Bandung adalah kota yang menjadi basisnya. Di situ keluarganya tinggal. Di kota itu pula ia mengendalikan dua grup perusahaan yang dipimpinnya: Perisai Daya Usaha dan Perisai Daya Cipta, yang masing-masing bergerak di bisnis properti dan jasa perdagangan. Selain itu, ia juga masih memiliki banyak kegiatan, sesuai dengan jabatannya di sejumlah organisasi, antara lain: Ketua DPD REI Jabar, Wakil Ketua BPD KADIN Jawa Barat, serta berbagai kedudukan di sejumlah Ormas di Bandung seperti Pemuda Pancasila, Pemuda Panca Marga, FKPPI, KNPI dan Kosgoro.

Di Jakarta, selain disibukkan oleh kegiatan sebagai anggota DPR RI dari Fraksi Karya Pembangunan, Paskah juga memiliki sejumlah kegiatan cukup penting. Misalnya: Ketua salah satu kompartemen di DPP REI, Wakil Ketua Majelis Pertimbangan KADIN Indonesia, Anggota Dewan Pertimbangan PP FKPPI, Wakil Sekretaris Pokja Hankam DPP Golkar, dan tentu saja mengawasi kantor perwakilan perusahaannya di kota ini. Aktivitasnya yang berjibun itu, diakui Paskah, memberi banyak manfaat baginya.

mencari rumah murah.

Dari kasus-kasus rumah bermasalah yang Anda pantau, apa semuanya dibangun oleh pengembang baru?

Ada juga pengembang yang dulu baik, ternyata proyeknya yang terakhir bermasalah. Misalnya, Koperasi Perumahan Bina Karya. Selama ini mereka memiliki prestasi baik. Termasuk salah satu koperasi yang dibanggakan. Tapi, proyek terakhir mereka yang di Cicalengka ternyata bermasalah. Padahal sudah banyak yang bayar uang muka, termasuk 20 orang wartawan. Hal ini sekaligus menunjukkan, masalah di bisnis perumahan ini kompleks, dan di setiap wilayah persoalannya tidak sama.

Paskah dibesarkan dalam keluarga ABRI. Ia lahir di Bandung, pada hari Paskah 6 April 1953, saat ayahnya bertugas di Manado. Maka, ia diberi nama Paskah. Nama Suzetta diambil dari salah satu fam di Sulawesi Utara, yaitu Suzette. Karena diubah ke bahasa Sunda, jadilah Suzetta. Banyak orang, menurut Paskah, sering salah paham dengan namanya itu. Seringkali ia dikira orang Manado dan beragama Nasrani. "Saya muslim, tapi kalau Hari Natal sering dikirim ucapan selamat. Pada Hari Raya Idul Fitri, sedikit yang mengirim kartu lebaran."

Bakat kepemimpinan dan ketertarikannya pada kegiatan organisasi sudah tumbuh sejak kecil. Saat masih duduk di kelas 2 SMP, ia telah aktif di pergerakan-pergerakan tahun 1966 dan kemudian dipercaya menjadi sekjen serta Ketua Presidium Kesatuan Aksi Pelajar Indonesia (KAPI) Jabar.

Saat menjadi mahasiswa, ia mulai belajar berwiraswasta, berdagang macam-macam. Pada tahun 1976 ia ditunjuk untuk menjadi pemasok ban Intirub, pertama untuk Perumtel Jabar dan selanjutnya berkembang. Jasa perdagangannya meluas, ketika kemudian ia juga dipercaya menangani keagenan sejumlah produk Pertamina seperti LPG untuk daerah Jawa Barat, dan keagenan beberapa produk luar negeri.

Tahun 1984 ia mulai terjun ke bisnis perumahan. Antara lain, karena didorong oleh Drs. Cosmas Batubara, yang ketika itu menjadi Menteri Muda bidang Perumahan Rakyat. Sambil belajar dari seniornya yang terlebih dahulu terjun ke bisnis properti, seperti Mohamad S. Hidayat, proyek pertama Paskah adalah perumahan sederhana di daerah Cijawura Baru, pesanan Kodiklat Kodam III Siliwangi. "Dulu kan sistemnya masih pesanan, belum pasar bebas seperti bisnis perumahan sekarang," ujarnya. Proyek rumah sebanyak 600 unit itu ia rampungkan tahun 1987.

Tahun 1987-1989, Paskah merambah rumah menengah ke atas, dengan mengembangkan perumahan Surya Setra, yang kini menjadi perumahan prestisius di Bandung. Proyek perumahan Paskah lainnya adalah Surya Praja di Cibinong, Surya Rahayu di Cisalengka, dan saat ini tengah melakukan persiapan untuk mengembangkan perumahan skala kota seluas 1.700 Ha di Padalarang, yang diberi nama Surya Padalarang. Selain proyek perumahan, Paskah juga tengah mengembangkan kompleks perkantoran dan hotel di atas lahan seluas 5 Ha, di pusat Kota Bandung, yang ia beri nama Surya Yani.

Istimewa

BERSAMA GUBERNUR JABAR H. NURIANA

Kini, sarjana FISIP jurusan Kesejahteraan Sosial itu juga Komisaris Utama Grup Triniti, grup pengembang kelas kakap di Bandung. Grup itu kini mengembangkan Perumahan Vila Triniti (62 hektar), Girindah (30 hektar) dan Galeria 168 (2 hektar), dengan total rumah sejumlah 745 kaveling. Di samping itu, di atas tanah seluas 750 hektar, grup yang dipimpin Paskah ini akan mengembangkan Kota Setelit di Cikalong Wetan, Padalarang.

Dengan jaringan bisnisnya yang makin meluas seperti itu, Paskah masih tetap berusaha meluangkan waktu untuk kegiatan di berbagai organisasi kemasyarakatan dan sosial politik. Masuk akal kalau ia menyebut bahwa jam kerjanya adalah dari Jam 6.00 sampai jam 24.00. Di Bandung, ia berkantor di Jl. Soka, kantornya sejak 1982. "Ini kantor pembawa hokie," ujarnya.

Sejauh mana progres proyek kota baru Anda di Padalarang?

Dari izin prinsip seluas 1.700 hektar, lebih dari 500 hektar di antaranya sudah kita kuasai. Di sana kita akan bangun satu kawasan permukiman yang dilengkapi oleh berbagai fasilitas perkotaan, seperti sarana pendidikan, industri kecil, komersial, dan fasilitas umum lainnya. Ke depan, saya kira pendekatan pembangunan kota baru ini akan menjadi tuntutan, karena dari segi efisiensi tidak bisa lagi membangun perumahan skala kecil

Aksesnya yang cukup luas, mempermudah baginya untuk melakukan pendekatan kepada pihak-pihak terkait, baik yang berkaitan dengan bisnisnya maupun dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi anggota REI Jabar. Ia juga jadi matang dalam melakukan lobi. Kunci kepemimpinan di organisasi pengusaha seperti REI dan KADIN itu adalah lobi, bukan instruksi. Mana bisa kita main instruksi ke anggota seperti Ciputra, misalnya.

Dalam wawancara dengan Bambang Budiono dari *Properti Indonesia*, pengembang yang sering bersuara vokal ini bertutur banyak tentang kasus rumah fiktif, konsep kemitraan antar sesama pengembang, masalah tata ruang dan penguasaan lahan skala besar, filosofi bisnis, hingga rencananya mengembangkan kota baru seluas 1.700 hektar di Padalarang, Bandung. Petikannya.

Kasus pembangunan rumah fiktif dan perumahan bermasalah, sebagian besar terjadi di wilayah Jabar. Bagaimana Anda mengatasinya?

Ini memang masalah serius, apalagi karena konsumen yang dirugikan sebagian besar dari lapisan masyarakat lapisan bawah. DPD REI Jabar, setiap hari rata-rata menerima 25 surat pengaduan, antara lain soal rumah fiktif dan janji-jani pengembang yang tidak ditepati. Kita melihatnya kasus per kasus. Kalau pengembangnya kita nilai punya motif kriminal, ya kita serahkan ke aparat penegak hukum untuk memprosesnya. Tapi kalau karena ada masalah manajemen, misalnya kesulitan membebaskan lahan, atau kreditnya tidak turun sementara ia sudah memasarkan proyeknya, kita coba bantu.

Caranya?

Terlebih dahulu, kita akan menilai perusahaan yang mengalami kesulitan itu. Cukup diatasi dengan memberikan pinjaman, atau sebagian sahamnya perlu diambil alih oleh perusahaan yang lebih besar. Yang penting bagi kami, proyeknya bisa terus jalan, dan konsumen yang sudah dijanjikan akan dibangunkan rumahnya bisa memperoleh haknya.

Dananya diperoleh dari mana?

DPD REI Jabar sudah membentuk Badan Kemitraan, yang akan menghimpun dana dalam bentuk simpanan dari sejumlah anggota REI Jabar yang kita anggap sudah cukup kuat. Jadi setelah kepengurusan saya nanti selesai tahun 1998, uang itu akan dikem-balikan. Dana mereka itu kita simpan dalam bentuk deposito di BTN dan Bank Papan, dan sebagian akan digunakan untuk membantu pengembang kecil yang kesulitan likuiditas atau masalah manajemen lainnya.

Program ini sudah berjalan?

Sudah. Dari 50 pengembang yang sudah memberikan komitmen, 25 diantaranya sudah menyetor. Ada yang Rp 25 juta, ada juga yang Rp 100 juta.

Apa semua pengembang besar di Jabar wajib menyetor dana kemitraan ini?

Ini sukarela sifatnya. Kalau di antara pengembang yang sudah memberikan komitmen itu ada yang tidak jadi menyetor, juga tidak ada sanksi apa-apa. Semangat konsep ini kan solidaritas antar pengembang, jadi tidak boleh memaksa.

Pengembang kecil yang tidak punya agunan cukup, apa bisa meminjam dana kemitraan ini?

Ya. Kalau perlu tanpa jaminan. Tapi penggunaannya tentu akan diawasi secara ketat oleh DPD. Banyak pengembang besar enggan bermitra dengan pengembang kecil. Karena menurut mereka, yang kecil sering jadi beban. Karena itu, yang kecil harus bisa memberikan penawaran yang menarik bagi si besar. Harus berpikir, bisa memberikan kontribusi apa kepada yang besar. Dengan begitu terjadi hubungan yang bersifat mutual benefit, saling menguntungkan. Dan perlu diingat, kontribusi dalam bisnis itu tidak selamanya harus diukur dengan uang.

Konkritnya, kontribusi apa saja yang bisa diberikan pengembang kecil ke pengembang yang besar?

Misalnya, mengurus akses perizinan atau menangani masalah-masalah yang berkaitan dengan leveransir. Bagi pengembang kecil yang sudah lama menggeluti pembangunan rumah sederhana, dia bisa mengerjakan porsi pembangunan RS/RSS yang harus dibangun oleh pengembang skala luas, sesuai konsep hunian berimbang 1:3:6.

Semua itu kan bisa dikerjakan sendiri oleh pengembang besar?

Betul. Tapi kalau si kecil bisa mengerjakannya, kan ada baiknya jika si pengembang besar tidak lagi mengurusi hal-hal seperti itu. Jadi dia bisa berkonsentrasi mengurusi hal-hal yang besar, sesuai skala usahanya. Tapi terlepas dari itu, saya menilai, gagasan kemitraan ini akan berjalan kalau inisiatifnya muncul dari atas. Kalau dimulai dari yang bawah, sulit berjalan. Banyak kasus membuktikan hal itu. Semuanya kembali kepada yang besar, mau atau tidak membantu ikut membesarkan pengusaha kecil. Yang saya maksudkan, tentu pengusaha kecil yang jujur dan ulet. Singkatnya, yang kredibel lah.

Kembali ke soal rumah fiktif, menurut Anda ini menunjukkan fenomena apa?

Masalahnya kait berkait. Kebutuhan rumah sederhana dan rumah sangat sederhana begitu besar, sementara pasoknya terbatas. Begitu ada informasi penjualan rumah murah, apalagi syaratnya mudah, konsumen langsung main tubruk, langsung bayar uang muka tanpa mencek bonafiditas pengembangnya. Ternyata, proyeknya tidak ada atau menghadapi masalah sehingga tidak jadi dibangun. Di sisi lain, ini juga akibat dari banyaknya pendatang baru yang terjun ke bisnis properti semata-mata karena melihat banyak orang sukses di sektor ini. Sementara problem-problemnya ia tidak pahami. Bagi pendatang baru yang tidak punya modal kuat, yang paling mudah ya bangun rumah murah. Akhirnya, yang jadi korban juga mereka yang

di lokasi yang relatif jauh dari pusat kota. Untuk membangun di kota sangat berat karena harga tanahnya sudah mahal sekali. Tahun depan, kita harapkan pembangunan proyek kota baru ini sudah bisa dimulai.

Berapa investasi yang diperlukan?

Persisnya masih terus kita hitung. Nanti segera kita ekspos, ha ha ha. Tapi yang jelas, proyek ini akan digarap oleh satu konsorsium. Nggak kuat kalau perusahaan saya sendiri yang membiayainya.

istimewa

BERSAMA KELUARGA

Anda kan belum berpengalaman menangani proyek skala kota. Kok berani langsung berniat mengembangkan proyek seluas 1.700 hektar?

Ini kan masalah skala usaha saja. Karakter bisnisnya sendiri sudah saya geluti lama. Tapi terus terang, saya banyak belajar mengenai proyek kota baru dari Pak Budiarsa Sastrawinata, dirut BSD dan dirut CitraRaya di Tangerang. Selain karena secara teknis ia menguasai proyek kota baru, Pak Budiarsa itu juga merupakan pengusaha yang menjadi idola saya.

Jabar gudangnya proyek skala luas. Bagaimana keterlibatan DPD REI dalam penyusunan tata ruang?

Dulu, tata ruang ini cenderung tidak transparan, agak rahasia, sehingga orang-orang yang punya akses kuat saja yang bisa mengetahui detailnya. Banyak anggota REI tidak tahu masalah ini, sehingga sering muncul kasus tabrakan dan tumpang tindih perizinan. Sekarang, secara resmi, DPD REI terlibat dalam tim penyusunan tata ruang daerah. Maka saya anjurkan, agar setiap anggota yang akan mengajukan izin prinsip atau izin lokasi, sebaiknya memberitahukan proposalnya ke DPD REI sehingga bisa kita beri tahu apakah daerah tersebut dapat dibangun atau tidak.

Anda juga terlibat dalam pembahasan proyek Jonggol seluas 30.000 hektar?

Proyek Jonggol itu akan digarap oleh anggota REI DKI Jakarta, dan masalahnya belum dibicarakan secara resmi dalam persidangan tata ruang Jabar. Yang saya tahu, gagasannya bagus, karena dapat menampung ledakan pertumbuhan penduduk di Jakarta. Masyarakat juga perlu permukiman sehat dengan harga terjangkau. Cuma masalahnya, karena sebagian daerah itu merupakan daerah resapan air, pengembangnya harus mampu mengembangkan berbagai rekayasa teknis sehingga tidak mengganggu sumber daya alam yang ada.

Bagaimana DPD REI Jabar menangani proyek-proyek perumahan di Jabar, tapi pengembangnya adalah anggota REI DKI Jakarta?

Ini menjadi salah satu agenda pembahasan serius dalam periode kepemimpinan saya. Masyarakat menyampaikan keluhan ke kita karena lokasi proyeknya di Jabar, tapi pengembangnya adalah anggota REI DKI. Untuk kasus-kasus seperti ini, bersama DPD REI DKI Jakarta, kita akan melakukan pengawasan bersama. Tapi juga kita tawarkan agar keanggotaannya dipindah saja ke Jabar, sehingga bisa mempermudah koordinasinya. Proyek Kota Baru CitraRaya di Tangerang, sudah memindahkan keanggotaannya ke REI Jabar. Saya sambut baik apa yang dilakukan Pak Budiarsa selaku Dirut CitraRaya.

Omong-omong, aktivitas Anda yang bermacam-macam itu, misalnya sebagai politisi dan pengusaha, apa tidak sering menimbulkan konflik kepentingan?

Tidak. Saya kan bisa memilah-milah, mana urusan bisnis, mana urusan sosial, mana urusan politik. Bahwa akses saya dengan berbagai kalangan, sering membantu urusan-urusan saya di bidang bisnis, tidak bisa saya ingkari. Tapi manfaatnya kan bukan untuk saya pribadi. Kalau ada anggota yang bermasalah, karena saya punya hubungan baik dengan pengambil kebijaksanaan, kan persoalannya bisa saya jelaskan. Bukan melindungi yang buruk, tapi sekadar menjelaskan duduk persoalannya. Itu kan bagus, sehingga solusinya bisa diambil sesegera mungkin■

INDEKS KARYA:

- Vila Triniti
- Perumahan Giri Indah
- Perumahan Galeria 168
- Kota Satelit Cikalong Wetan

Konsep hunian *back to nature* makin digandrungi masyarakat. Pilihan ini muncul karena orang mulai sadar, pemukiman bernuansa alam adalah jawaban paripurna terhadap kejenuhan dan kegelisahan yang kerap menghantui insan perkotaan.

KEMBALI KE ALAM, HUNIAN MASYARAKAT MASA DEPAN

Hunian bernuansa alam nan sejuk, belakangan, menjadi tren masyarakat perkotaan. Pergeseran nilai ini muncul karena suasana hiruk-pikuk perkotaan, ternyata memiliki kecenderungan mengganggu kesehatan.

Survey membuktikan, —akibat multi polusi misalnya— selain mengundang stres, juga bikin hati cepat panas, lelah, jenuh dan dada terasa pengap. Itu makanya, karena keteduhan alam merupakan salah satu kunci atau alternatif untuk memperoleh rasa nyaman dan ketenangan jiwa, developer Triniti Group mempersembahkan pemukiman hijau alami di kawasan Bandung Utara.

Bukan kebetulan. Sejak bergabung menjadi anggota REI, Triniti Group memang sudah dikenal sebagai pengembang yang peduli lingkungan. Jadi, kali ini pun, wajar saja perumahan asri yang dikembangkan oleh PT Triniti Agung Permai tidak lepas dari panorama alam. Hunian ekslusif yang menjadi incaran calon penghuni dan investor ini meliputi **Galeria 168**, **Vila Triniti**, dan **Club House Girindah**.

GALERIA 168

Pemukiman **Galeria 168** adalah salah satu karya terbaik PT Triniti Agung Permai. Perumahan ini dibangun dengan konsep *block housing*. Ciri khasnya yang paling menonjol adalah mencerminkan peralihan gaya hidup. Gaya hidup konvensional (hidup di rumah biasa) menjadi kontemporer (tinggal di apartemen). Sebab, **Galeria 168** yang dibangun dalam dua tipe (**Maestro** dan **Maecenas**), dilengkapi dengan kenyamanan fasilitas sebuah apartemen. Misal, sistim keamanannya (selama 24 jam) terdiri dari *burglar and fire alarm system, auto gate, video phone, central monitor*, dan *home automation*.

Kedua, konsep *block housing* membuka peluang kebersamaan antarpenghuni karena bangunan yang satu dengan yang lain tanpa benteng (pagar) pembatas. Malah, meski rumah Anda mungil, justru terasa luas, lapang, dan tertata asri. Pasalnya, **Galeria 168** yang mempunyai lahan seluas 200 meter persegi, namun memiliki taman seluas 800 meter persegi di belakang rumah.

Demikian eksteriornya. Interiornya juga memiliki nilai lebih. Pemanfaatan ruang dirancang secara efisien dengan susunan perabot rumah tangga yang kompak, memberi suasana serba lega dan menyenangkan. Pencahayaan dan sirkulasi udara diatur sedemikian rupa dan penuh perhitungan, sehingga semua mengalir alami.

Galeria 168 memang dirancang dengan matang dan seksama. Keuntungan lain tinggal di **Galeria 168** yang dibangun dengan bergaya arsitektur klasik ini, penghuninya terdiri dari profesional muda yang memiliki wawasan relatif sama luasnya. Kondisi ini tentu bermanfaat untuk saling berbagi informasi dan menjalin kerja sama sambil menambah relasi.

Lingkungan hijau **Galeria 168** tertata asri, memberi kesempatan bagi anak-anak untuk tumbuh secara wajar dan dekat dengan alam. Alam yang segar didukung berbagai fasilitas olah raga untuk menyeimbangkan jiwa dan raga.

Demi kenyamanan hidup penghuni, **Galeria 168** menyediakan berbagai fasilitas, seperti kolam renang air dingin, lapangan tenis, fitness centre. Juga ada Depot Galeria dan Galeria Service untuk melayani mess pembantu, tempat mencuci mobil, *cleaning service*, dan binatu.

Satu hal yang perlu dicatat. Meski **Galeria 168** merupakan pemukiman yang bersentuhan langsung dengan kesegaran alam pegunungan, namun tetap mudah dijangkau. Kawasan yang berlokasi di Jl. Sersan Bajuri No. 168 KM 3,2 ini dapat dicapai dalam waktu hanya 7 menit dari Jl. Setiabudi dan 30 menit dari pusat kota Bandung. Ini satu bukti lagi bahwa **Galeria 168** memang diciptakan secara matang.

VILA TRINITI

Vila Triniti juga merupakan pemukiman asri bernuansa pegunungan. Cuma, bedanya dengan **Galeria 168**, hunian ini dibangun dengan konsep *back to nature*. Tekadnya adalah menjauhkan penghuni dari semua kesibukan dan kepengapan kota setelah seharian bekerja.

Vila Triniti mengambil lokasi di lembah hijau yang kaya akan mata air, berdekatan dengan air terjun yang bermuara pada sebuah danau serta taman yang memiliki rusa-rusa bebas berkeliaran.

Tinggal di **Vila Trniti**, rasanya, seperti rekreasi. Tentu, hunian macam ini sangat nyaman dan cocok bagi keluarga. Vila ini akan menjadi hunian yang sempurna untuk melepas kepenatan. Udara segar dan alam yang hijau akan menjadi obat yang mujarab untuk menghilangkan stres. Sesekali Anda boleh juga bersepeda ke Desa Wisata Bunga, Cihedeung, menikmati suasana istimewa lainnya.

Dari puncak bukit pemukiman **Vila Triniti** akan tampak pemandangan menawan seperti keindahan Gunung Tangkuban Perahu, Gunung Burangrang, dan Kota Bandung. Kelebihan lain, vila ini juga menyediakan berbagai fasilitas bertaraf internasional. Ada *fitness centre, lake side swimming pool, indoor tennis court, restaurant, mini cafe, children playground, mini public library, function room, game room, salon*, dan lain sebagainya.

Seperti melengkapi kemegahan **Vila Triniti**, kawasan ini juga memiliki *mini market, picnic area, barbeque area, nature jogging track*, dan sistem keamanan 24 jam.

IJIN LOKASI NOMOR : 593/SK. 90-KP/1994, 593/SK. 104-KP/1994, IMB NOMOR : 648/543, 648/1110/SEKSI PERIJINAN, ANDAL NOMOR : 660/KAD BLH/V/1996 TANGGAL 21 MEI 1996

Masih berdekatan dengan **Galeria 168** dan **Vila Triniti**, **Club House Girindah** dibangun oleh PT Tripatra Reka Mandala (*member of Triniti Group*). Pemukiman ini dikembangkan di atas lahan seluas 35 hektar di atas bukit tertinggi Bandung Utara.

Girindah juga memiliki keunikan dan kelebihan khusus seperti **Galeria 168** dan **Vila Triniti**. Dari puncak bukit

kawasan **Girindah**, pupil mata akan menangkap pesona alam yang tidak memiliki keduanya. Keheningan dan keagungan abadi dua bukit legendaris — Burangrang dan Tangkuban Perahu di Timur—, barisan pegunungan berselimut kabut di Utara, cakrawala tak berbatas di bawah naungan matahari terbenam di Barat, dan kelap-kelip sejuta bintang kota Bandung dari arah Selatan, adalah objek pemandangan alam yang sulit dilukiskan.

Keberadaan **Girindah** memang tidak sekadar hadir. Ia merupakan karya keindahan alam yang memadukan kesinambungan masa sekarang dan masa depan. Ciri khasnya yang paling kental adalah bahwa hunian ini menyatukan keagungan alam, kecanggihan teknologi, dan keabadian seni demi kesempurnaan dan keutuhan perkembangan manusia.

Pada titik tertinggi punggung bukit, terdapat empat bidang kaca tembus pandang melingkupi sebuah kubus dalam kemiringan yang mengundang rasa ingin tahu insan manapun. Kehadirannya bak mahkota alam, mencitrakan kemajuan zaman dan perubahan kebutuhan manusia yang semakin canggih.

Menurut Andrew Folland, B.A, arsitek lansekap **Girindah**, "Sepantasnya kita sebagai umat manusia memang harus mempertahankan dan mempercantik mahkota alam yang agung. Pendekatan inilah yang diterapkan di Girindah."

Tatanan alami punggung bukit yang ditumbuhi oleh pohon-pohon pinus, damar dan podo carpus, ditingkatkan kualitasnya sesuai perkembangan zaman. "Perubahan merupakan hal yang tak terelakkan. Alam sendiri sejak diciptakan selalu berubah, begitupun manusia. Sehingga, di Girindah, perubahan dua elemen ciptaan Sang Maha Kuasa ini dipersatukan dalam rasa saling menghormati yang dalam," kata Folland lagi.

Folland memang tidak sedang berkhayal. **Girindah** sebagai lambang persatuan antara alam, manusia dan teknologi, memiliki pusat informasi ilmu pengetahuan, ruang serba guna, ruang pertemuan, audiovisual, multimedia, internet, galeri, restoran, drug store, lapangan tenis, dan kolam renang. Semua ini dihadirkan di **Girindah** demi menghormati citra manusia dan penghuninya.

Demikian tiga kawasan pemukiman asri dari persembahan Triniti Group. Pengelola **Girindah**, **Galeria 168**, dan **Vila Triniti** senantiasa menunggu kedatangan Anda untuk bergabung menjadi warga setempat.

IJIN LOKASI NOMOR : 593/SK.145-KP/1994, IMB NOMOR : 648/1109/ PERIJINAN, ANDAL NOMOR : 279/KAD /BLH/I/1997

Kantor Pemasaran Triniti Group
Jl. Sersan Bajuri KM 4,7 No. 88
Kaveling 1-33 Setiabudi - Bandung.
Telp: (022) 2787881 - 2788623
Fax : (022) 2788707

KIAT MENDANAI PROYEK KETIKA KREDIT KETAT

MUKTAR WIDJAYA

Ketika banyak perusahaan properti terengah-engah karena kredit perbankan diperketat, beberapa perusahaan malah melenggang maju. Seolah tak terpengaruh oleh situasi perbankan yang pembiayaannya ke sektor properti terus saja disorot. Salah satu pengembang yang melenggang itu adalah PT Duta Pertiwi (DP), yang sehari-hari dipimpin oleh Muktar Widjaja selaku Wakil Direktur Utama.

Di tangan Muktar, PT DP terus terus berkibar. Tidak kurang 23 proyek properti karya PT DP, seolah makin mengokohkan konglomerasi kelompok usaha Sinar Mas. Di sektor perumahan PT DP sedang membangun Taman Banjar Wijaya seluas 120 hektar di Tangerang, Taman Permata Buana seluas 54 hektar di Jakarta Barat, Kota Bunga (109 hektar) di Cipanas, Taman Duta Mas (42 hektar) di Jakarta Barat. Sedang di Apartemen terbangun Mangga Dua Court, Graha Cempaka Mas, ITC Roxy Mas. Di sektor perhotelan terbangun Dusit Mangga Dua dan Dusit Balikpapan. Di sektor perkantoran PT DP sedang membangun Plaza BII seluas 127.822 meter persegi di Jl. Thamrin.

Dan, salah satu kepiawaian PT DP adalah membangun properti mixed use berupa pusat perbelanjaan, perkantoran, ruko dan apartemen yang dibangun terpadu, yaitu ITC Mangga Dua, Mal Mangga Dua, Dusit Mangga Dua, ITC Roxy Mas, Wisma Eka Jiwa, Mega ITC Cempaka Mas (sedang dibangun), Duta Mas Fatmawati (sedang dibangun)

dan Ambasador Kuningan Tahap I dan II. Di samping itu, Muktar juga meluncurkan perumahan berskala besar seluas 1.000 hektar di daerah Cibubur. Namanya Kota Wisata.

Mengapa PT DP melaju seolah tanpa hambatan? Ternyata ia tak hanya mengandalkan dana perbankan dalam negeri. Muktar merangkul konglomerat Marubeni dari Jepang, Lucky Gold Star dari Korea dan Land & House dari Thailand, untuk mengembangkan proyek propertinya. Berikut wawancara khusus Pria Takari Utama dari Properti Indonesia dengan Muktar Widjaja di kantornya, Gedung ITC Lantai 8, Mangga Dua, Jakarta.

Banyak orang melihat situasi bisnis properti saat ini belum pulih dari kelesuan. Pendapat Anda?

Bisa iya, bisa tidak. Iya, karena sekarang pengembang semakin banyak. Semua produk yang dihasilkan pengembang itu mau dijual. Tetapi sebaliknya, permintaan terhadap properti itu juga semakin besar, lebih-lebih di Jabotabek dan sekitarnya. Terutama untuk sektor perumahan. Permintaan yang spekulatif, kini mungkin berkurang. Tapi permintaan yang fundamental, pasti selalu meningkat.

Dalam situasi seperti ini akan diuji ketangguhan para pengembang. Para pengembang yang sudah mapan dan tidak spekulatif, akan aman. Pasarnya sudah ada, sudah berpengalaman di bidangnya dan didukung oleh pendanaan yang memadai. Sedang pengembang yang masih coba-coba dan spekulatif, boleh jadi proyeknya bermasalah.

Banyak pengusaha yang tadinya tak bergerak di properti, tapi belakangan masuk ke bisnis ini. Inikah yang Anda maksud dengan pengembang yang acapkali mengalami proyek bermasalah?

Tidak juga. Tapi orang yang spekulatif dan nekat-nekatan. Biarpun ia kurang berpengalaman, tapi mengerti manajemen properti juga tak masalah.

Sinar Mas sendiri tadinya juga bukan "pemain" di properti dan baru belakangan menggelutinya...

Tidak benar juga. Sebab, tahun 1970-an, Pak Eka sudah mulai melakukan bisnis tanah. Barulah membangunnya tahun 1980-an. Waktu itu kita belum langsung mengelola sendiri, tapi bekerjasama dengan pihak lain untuk membangun properti itu. Setelah itu, ketika sudah makin berpengalaman, kita mengelola sendiri.

Bagaimana Duta Pertiwi (DP) meletakkan dasar-dasar bisnisnya waktu itu?

DP ini agak khas dibandingkan pengembang lain. Pengembang lain mungkin menspesialisasikan diri pada perumahan saja, perkantoran saja dan lain-lain. Kami tidak ada kekhususan seperti itu. Apa saja dibangun, mulai dari ruko-ruko, perumahan, pusat belanja sampai hotel. Mana yang trendnya laku hari ini, properti jenis itu yang dikembangkan. Anda tahu, yang pertama kali menjual perkantoran, ruang pusat belanja dan apartemen secara *strata title* adalah kami.

Kami akan terus mengembangkan produk-produk seperti itu. Sebab, banyak keuntungan sistem strata title tersebut bagi konsumen. Di ITC ini misalnya, mereka tidak menyewa, tapi memiliki. Mereka dapat meningkatkan nilai propertinya. Kita sebagai *property management* tinggal mengarahkan, membantu berpromosi untuk mendapatkan hasil terbaik. Keuntungan lain, dengan sertifikat hak milik atas satuan rumah susun, mereka bisa mengagunkannya untuk menambah modal.

Dengan adanya PP No.41/1996, apakah penjualan strata title proyek Anda terbantu?

Secara umum akan membantu. Kalau kita makin terbuka untuk orang asing, tentu lebih ada kebebasan untuk membeli bagi mereka. Namun, peraturan tersebut masih punya keterbatasan, misalnya soal jumlah unit yang bisa dimiliki orang asing. Menurut saya, berapa unit pun orang asing mau membeli, tak masalah. Yang penting mereka membawa uang dan tidak akan membawa lari properti tersebut. Mereka kan juga bayar pajak. Begitu juga kriteria orang asing yang dapat membeli. Menurut saya, selama ia membawa uang ke sini dan tidak memakai devisa kita, bagus saja.

Apa antisipasi Anda dengan dibukanya pintu bagi orang asing itu?

Mita D.S.

Masih dipelajari secara mendalam. Yang jelas, sebagai pengembang, peluang itu tentu kita manfaatkan.

Dalam situasi properti kurang bergairah ini, banyak pengembang melakukan penajaman segmen. Misalnya dengan membangun rumah tipe yang lebih kecil. Strategi Anda?

Kami tidak banyak membangun rumah kelas atas. Rata-rata kita kelas menengah. Segmen itulah yang terbesar dan perkembangannya amat cepat. Dari dulu, sekarang dan akan datang, kecendrungannya selalu begitu. Keluarga-keluarga baru yang membutuhkan rumah selalu bertambah.

Memang ada satu-dua segmen kelas atas yang kita masuki. Namun, untuk bermain di rumah kelas atas, kita melihat-lihat waktu juga. Kalau saatnya tepat, baru kita masuk. Jadi, kita lebih fleksibel-lah. Apapun kita masuki, mulai dari produk bernilai Rp 50 juta (seperti Perumahan Banjar Wijaya) sampai ratusan juta rupiah. Dengan kata lain, segmennya dikombinasikan.

Membangun rumah seharga Rp 50 juta itu bukan karena situasi properti sedang lesu?

Bukan. *Positioning* kami dari dulu seperti itu. Kita cuma mengikuti tren atau perkembangan yang terjadi. Kalau tipe-tipe besar hari ini laku, kita akan jual tipe seperti itu. Begitu juga ketika tren-nya rumah kecil, kita juga masuk ke sana. Tergantung siklusnya. Nah, sewaktu *booming*, para spekulator pun muncul.

Mungkin karena para spekulator tersebut, muncul kredit bermasalah di sektor properti?

Saya tidak tahu pasti. Tapi secara umum, pemain-pemain di leverage yang tinggi sekali akan menghadapi masalah. Maksudnya, ia membeli tanah tahun lalu dengan harga Rp 8 juta per meter di daerah Thamrin. Ia baru membangun dan menjadi developer hari ini. Ia pasti susah. Lain dengan kita. Kita memang sedang membangun gedung di Jalan Thamrin 127.822 meter persegi. Tapi kita sudah punya *anchor tenant*. Dari dulu Grup Sinar Mas sudah banyak menyewa di mana-mana. Kantor-kantor kelompok usaha kita tersebar di berbagai gedung di Thamrin dan sekitarnya. Nanti, setelah Wisma BII yang akan selesai tahun ini, semua perusahaan di lingkungan grup kita akan berkumpul di sini. Dari pada menyewa di luar, tentu lebih baik menyewa gedung sendiri. Jadi, *anchor tenant*-nya sudah ada. Kalau belum ada anchor tenant dan coba-coba membangun gedung perkantoran, wah berat sekali.

Penyebab lain dari membengkaknya kredit bermasalah di properti?

Di samping dana di Indonesia mahal, juga karena kelebihan pasok. Sebenarnya, permintaan ruang perkantoran di Jakarta ini masih terus bertambah. Tidak benar dikatakan lesu. Cuma, kebutuhan yang tidak sebanding dengan jumlah pasokan. Jadi, lesu itu bukan karena menurunnya permintaan, tapi karena pasokan yang lebih tinggi. Coba, nyaris semua perusahaan membangun gedung sendiri dan berharap sisa yang tidak ditempatinya bisa disewakan. Ini tentu menimbulkan kelebihan pasok.

Sejauh mana pembiayaan untuk divisi realestat Sinar Mas dari BII?

Tidak ada itu. Tidak ada yang spesial dan masing-masing *profit centre*. BII dan DP perusahaan publik dan masing-masing mempunyai *interest* untuk melindungi *profit* masing-masing. Jika salah satu membutuhkan yang lain, yang berlaku harga pasar. Masing-masing independen, karena sama-sama punya tanggungan dan kepentingan sendiri-sendiri. Begitu manajemen yang diterapkan di Grup Sinar Mas.

Antara bank dan properti tampaknya terdapat sinergi yang kuat...

Kalau kita, punya properti dan punya bank juga, itu kebetulan saja. Umumnya kelompok usaha yang besar di Indonesia kan baru berkembang mulai tahun 1980-an. Sejak itu berkembang besar sektor keuangan, perbankan, saham dan lain-lain. Dulu, alternatif pembiayaan satu-satunya kan hanya bank.

BERSAMA MENEG AGRARIA/KEPALA BPN SONI HARSONO

Sekarang kan banyak pilihan selain bank seperti saham dan bond. Kalau kita butuh dana, tak semata-mata ke bank. Berbeda 1 persen saja, kita bisa berpikir ke lembaga keuangan lain. Ada beberapa bank yang dari dulu mem-back up kita seperti Bank BNI, BRI dan BDN, sehingga kita berkembang seperti sekarang. Di samping itu dengan going public, kita bisa mendapatkan dana murah.

Disamping alternatif pembiayaan dari bank dan pasar modal?

Dari luar negeri. Bisa juga dengan bermitra dengan pihak asing. Kita misalnya, bermitra dengan Marubeni (Jepang), Lucky Gold Star (Korea), Land & House (salah satu perusahaan properti terbaik di Thailand). Di samping itu, kita juga baru dapat mitra lain, perusahaan properti peringkat atas di Australia. Kita mengajak mereka untuk joint venture supaya kita bisa berkembang lebih besar. Punya mitra internasional itu suatu kombina-

si baik. Kita bisa belajar banyak dari mereka dan mereka juga menanam modal di sini. Jadi, suatu sinergi.

Apakah merangkul mitra asing itu semata-mata karena suku bunga yang terlalu tinggi di sini?

Pendanaan kita di sini memang terbatas. Kalau ada pihak asing yang kita undang bersedia berpatungan dengan kita dengan membawa dana cukup murah, mengapa tidak. Bila mengandalkan dana sendiri kita kan butuh waktu yang lama untuk berkembang. Nah, dengan mitra asing itu, kita dapat dana murah dalam waktu cepat.

Dana-dana dari mitra asing itu akan digunakan untuk proyek baru?

Ya. Antara lain kita akan membangun perumahan skala besar yang terpadu di daerah Cibubur. Lokasinya lebih kurang 7 kilometer dari Agrowisata Taman Mekarsari. Luasnya 1.000 hektar. Perumahan kelasnya menengah itu kita beri nama Kota Wisata. Karena kita didukung juga mitra-mitra asing dengan reputasi internasional, tentu semua fasilitasnya terbaik.

Beberapa pengembang menunggu usai Pemilu 1997 untuk meluncurkan produk baru. Anda mengapa sebelum Pemilu?

Mungkin itu yang spekulator. Saya tak melihat faktor lain, selain faktor pasar di mana kebutuhnnya untuk kelas menengah ke bawah itu besar. Keluarga yang membutuhkan rumah tidak akan menunda-nunda keputusannya membeli rumah, karena itu memang kebutuhannya.

Menurut Anda, apa saja kunci sukses seorang pengembang?

Tidak spekulatif, punya dana memadai (bukan pengembang modal dengkul). Di samping itu, dapat memilih lokasi proyek yang baik, reputasinya baik karena dapat memuaskan konsumen.

Tampaknya hal terakhir itu kurang diperhatikan sebagian pengembang, sehingga banyak diklaim konsumen...

Makanya, konsumen sebaiknya memilih-milih pengembang yang punya reputasi baik. Sebaliknya, pengembang juga harus menyadari tanggung jawab moral terhadap profesi dan proyek yang dikembangkan. Bisa saja begitu dapat untung sekian miliar rupiah lalu kabur. Tapi kita sebagai pengembang tak bisa begitu, karena saya menjadi pengembang seumur hidup. Jika konsumen tak lagi percaya saya, berarti dagangan saya habis dong. Jadi, janji kepada konsumen jangan dimain-mainkan.

Siapa yang paling berpengaruh dalam hidup Anda untuk mendalami bisnis properti?

Pak Eka. Saya sendiri *basic*-nya di manufaktur. Tahun 1983/1984 Pak Eka sudah mulai mengembangkan DP di bisnis realestat. Waktu itu sudah dipredisiksikan salah satu bisnis inti kami realestat. Dasar pertimbangannya, rumah adalah kebutuhan dasar, di samping pangan dan sandang.

Kini, berapa aset DP?

Lebih kurang tahun 96 = Rp 2,1 triliun. Pertumbuhannya bertahap dan sangat hati-hati. Apalagi sebagai perusahaan publik. Untuk mempercepat perkembangan, kita merangkul perusahaan-perusahaan besar internasional yang membawa dana murah dan pengalamannya ke sini.

Apa sih prinsip hidup Anda?

Utamakan kesehatan. Kedua, karier. Ketiga, keluarga. Keempat, dirimu dan teman-teman di sekitarmu. Segala sesuatu jangan dibuat ruwet, tapi buat *simple* saja.

Seperti juga putra-putri Eka Tjipta Widjaja lainnya, Muktar juga pernah digembleng di berbagai perusahaan Grup Sinar Mas selama lebih kurang 10 tahun. Lelaki kelahiran Ujung Pandang tahun 1954 ini, pertama kali digodok diperusahaan minyak kepala sawit. Barulah tahun 1986, ia ditugaskan membangun jaringan divisi properti Grup Sinar Mas di bawah bendera PT DP. Di tangannya, bersama Probosutedjo yang menjadi Direktur Utama, PT DP kini makin mengkilap.

Sebagian besar pendidikan Muktar dijalaninya di luar negeri. Ia di Jakarta hanya sampai SMP. SMA-nya di Singapura dan menamatkan studi jurusan commerce di University of Concordia, Montreal. Kedua putrinya pun kini sekolah di Amerika Serikat dan hanya putra bungsu yang ada di Jakarta. "Saya mungkin belum menjadi bapak yang baik. Karena waktu saya dari pagi sampai malam untuk bekerja," aku Muktar, tentang anaknya ■

INDEKS KARYA :

- ITC Roxy Mas
- Mal Mangga Dua
- Perkantoran Plaza BII I,II,III
- Apartemen Mangga Dua Court
- Graha Cempaka Mas
- Hotel Dusit Mangga Dua
- Duta Mas Fatmawati
- Perkantoran Wisma Eka Jiwa
- Apartemen Ambasador Kuningan
- Kota Wisata
- Kota Bunga Cipanas
- Mega ITC Cempaka Mas
- Perumahan Banjar Wijaya

KARYA-KARYA PRESTISIUS PENGEMBANG BERPENGALAMAN

Inilah salah satu produk unggulan dari PT Duta Pertiwi. Kawasan terpadu Mangga Dua Superblok seluas 29,4 hektar yang berlokasi di pusat perniagaan terbesar di Asia Tenggara.

Beberapa tahun silam, nama pusat perdagangan Pasar Pagi Glodok begitu dikenal. Kawasan ini dikunjungi oleh sebagian besar para pedagang grosir dari seluruh Indonesia, bahkan Asia Tenggara. Tidak heran bila ada yang mengatakan, lebih dari 80 persen perputaran uang di Jakarta ada di kawasan tersebut. Apalagi setelah pusat perdagangan grosir ini dikembangkan ke Mangga Dua. Dalam waktu singkat nama Mangga Dua telah menjadi buah bibir bagi pelaku bisnis di dalam dan luar negeri.

Di sinilah PT Duta Pertiwi mengembangkan proyek superblok Mangga Dua. Semula, seluruh kawasan perniagaan ini akan dikembangkan sendiri oleh PT Duta Pertiwi. Belakangan sebagian dijual kepada sebuah perusahaan yang mengembangkan Pasar Pagi Mangga Dua. Beda dengan Pasar Pagi Mangga Dua yang hanya menyediakan barang grosir lokal, pusat perdagangan di Mangga Dua superblok menyediakan barang-barang harga grosir yang lebih lengkap. Bahkan di sini juga tersedia barang-barang impor dengan harga bersaing.

Salah satu produk yang diunggulkan pada proyek Mangga Dua Superblok adalah ITC Mangga Dua. Bangunan berlantai 11 dengan luasan 138.927 m2 yang dibangun diatas lahan seluas 3,48 hektar. Produk ini merupakan gabungan dari pengembangan dari pusat perbelanjaan dan perkantoran

Mangga Dua Superblok:

Kawasan Terpadu Di Pusat Bisnis

Mangga Dua Super Blok.

yang dilengkapi dengan fasilitas parkir yang dapat menampung 1.300 kendaraan.

Demi kenyamanan pengunjung, pertokoan di ITC Mangga Dua dilengkapi AC, kecuali ruang pertokoan lantai bawah yang berlokasi di bawah gedung parkir. Masih untuk memanjakan pengunjung, ITC Mangga Dua dilengkapi pula dengan 46 eskalator, 2 lift penumpang, dan 6 lift barang. Sedangkan untuk perkantoran, ITC Mangga Dua Office Tower selain juga bisa menggunakan fasilitas diatas, ditambah lagi dengan 4 lift penumpang, 1 lift barang dan sistem pemadam kebakaran. Sebagian besar kios, sekitar 2.235 unit dipasarkan dengan sistem strata title. Sisanya digunakan untuk perkantoran, foodcourt, auditorium.

Masih di kawasan Mangga Dua Superblok, juga dibangun Mal Mangga Dua. Bangunan ini terletak di depan ITC Mangga Dua di atas lahan seluas 2,35 hektar yang dibangun 6 latani seluas 88.264 m2. PT Duta Pertiwi mengembangkan Mal Mangga Dua dengan konsep yang mengkombinasikan antara ruko dan pusat perbelanjaan. Konsep ini merupakan inovasi terbaru dari PT Duta Pertiwi dan baru pertama di Jakarta.

Selain dua produk di atas, di area Mangga Dua Superblok juga dibangun Dusit Mangga Dua Hotel. Hotel berbintang 4 dengan 354 kamar ini selalu penuh dihuni oleh para pedagang daerah dan turis yang datang ke berbelanja ke Mangga Dua. Sebagai sebuah kawasan superblok yang terpadu, Mangga Dua juga memiliki Dusit Shopping Arcade berlantai 3 yang menyediakan sekitar 110 unit kios dan Wisma Eka Jiwa berlantai 10 dengan luas bangunan hampir 39.363 m2. Sebagai hunian, tersedia Apartemen Mangga Dua Court yang telah terjual 100 persen.

Plaza BII :

Sukses Berbisnis di Mulai Dari Sini

Ditengah minimnya pasok ruang kantor di jalan MH Thamrin Jakarta, PT Duta Pertiwi hadir dengan gedung yang menawarkan berbagai keunggulan. Apa saja?

Plaza BII

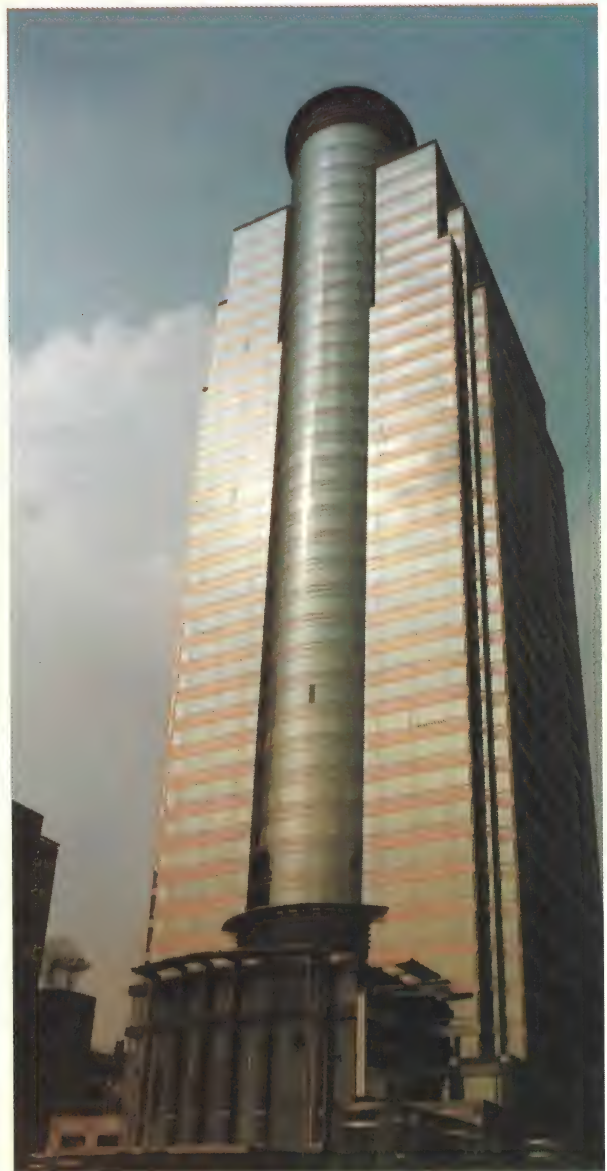
Siapa yang tidak kenal dengan kawasan bisnis dan perkantoran bergengsi jalan MH Thamrin. Salah satu jalan protokol utama yang membelah Jakarta dan menghubungkan poros wilayah Jakarta Selatan dan Pusat. Di sinilah nadi kehidupan bisnis Ibu kota Jakarta berdenyut cepat. Jangan heran bila ruang kantor di gedung-gedung di sepanjang kawasan ini selalu terisi penuh.

Apalagi, disini tersedia semua infrastruktur, fasilitas dan sarana pendukung bisnis kelas satu. Misalnya pusat belanja terkenal seperti Plaza Indonesia, Sarinah dan pusat belanja yang tersebar di sepanjang jalan Sabang. Disini juga tersebar sejumlah hotel berbintang seperti Grand Hyatt, Presiden Hotel, Mandarin, dan Hotel Indonesia. Keunggulan lokasi dan kedekatan dengan berbagai sarana di atas membuat kawasan ini menjadi pilihan utama untuk kantor dan ruang usaha.

Di lokasi inilah berdiri Plaza BII. Sebuah gedung terbaru ber-grade A yang menawarkan kenyamanan terbaik bagi penyewanya. Selain itu, gedung ini juga akan dijadikan kantor pusat kelompok usaha terkemuka Grup Sinar Mas. "Selain keunggulan lokasi, kehadiran grup ini di Plaza BII juga akan menciptakan citra yang baik bagi gedung dan memberikan dampak yang besar bagi calon penyewa," ungkap Marteen Steens, Direktur First Pacific Davies, pemasar gedung Plaza BII.

Masih ada lagi keunggulan Plaza BII. Adanya aturan "3-in-1" di sepanjang jalan MH Thamrin dan jalan Sudirman membuat akses masuk ke beberapa gedung perkantoran pada waktu pemberlakuan aturan ini sangat kurang. Tidak demikian halnya dengan Plaza BII. Pihak pengelola membuka akses sendiri menuju gedung, langsung dari bagian belakang gedung, yakni jalan H Agus Salim. Namun, yang tidak kalah pentingnya adalah keunggulan disain serta konsep pembagian gedung yang sangat efisien. Uniknya, Plaza BII memiliki lobby sebanyak delapan lantai dengan masing-masing memiliki penyegar alami berupa air mancur.

Menara 2 dan 3 Plaza BII di bangun di atas lahan seluas 1,3 hektar. Sedangkan luas keseluruhan tanah untuk pembangunan menara 1, 2, dan 3 adalah 1,5977 hektar. Dengan fasilitas seperti retail shop, travel agent, fitness centre, bakery, convinient store, driver canteen, restaurant, dan laundry, Plaza BII menara 2 dibangun 39 tingkat termasuk untuk fasilitas helipad. Menara 3 dibangun 12 lantai dengan fasilitas parkir 8 lantai dengan rasio 1 : 57. Sedangkan untuk arus naik turun karyawan, pada menara 2 Plaza BII disediakan 2 lift, 1 lift executive dan 1 lift serivice masing-masing dengan kapasitas 12 orang. Khusus untuk menara 3, hanya dilayani oleh 1 lift service berkapasitas 4 orang.

Dengan target pasar para pemilik perusahaan multinasional, Plaza BII saat ini disewakan dengan harga US$ 19 dengan biaya service charge US$ 7. Dengan berbagai keunggulan di atas, harga ini jelas sangat bersaing. Apalagi, kurangnya pasok baru ruang perkantoran di jalan M Thamrin dalam dua tahun belakangan ini, maka diperkirakan tingkat permintaan dari perusahaan lokal dan asing akan tinggi. "Dari pengalaman kami menjual ruang kantor di jalan M Thamrin, permintaannya sangat tinggi. Apalagi Plaza BII memiliki banyak kelebihan seperti kualitas gedung, lokasi berkelas dan sarat fasilitas, kami yakin prospek Plaza BII sangat cerah," jelas Martin.

Tidak banyak pengembang properti yang memiliki naluri tajam seperti PT Duta Pertiwi. Ketika sejumlah pengembang berlomba membangun pusat bisnis di kawasan Selatan dan Barat, PT Duta Pertiwi malah mengembangkan lahan seluas 26 hektar yang terletak di poros utama dan merupakan penghubung utama antara wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Timur.

ITC Cempaka Mas :

Land Mark Baru Wilayah Timur

Terletak di lokasi sangat strategis, ITC Cempaka Mas memiliki potensi besar sebagai kawasan bisnis di belahan Jakarta Pusat dan Jakarta Timur.

Lewat disain yang dirancang oleh Development Design Group (DDG)—sebuah arsitek ternama dari Baltimore, AS—, PT Duta Pertiwi mengembangkan Pusat Niaga dan Hunian Cempaka Mas. Meski tetap dengan mengibarkan brand "ITC" seperti sukses ITC Roxi mas dan ITC Mangga Dua, konsep dan disain proyek ITC Cempaka Mas, "Jauh lebih unggul dan moderen dibanding ITC sebelumnya," tutur Anton Dewanto, GM proyek ITC Cempaka Mas.

Lihat saja disain Kantor Susun (Kasun) berbentuk rukan yang dikembangkan mengelilingi mal Cempaka Mas. Dengan disain seperti ini, setiap pemilik dan karyawan yang bekerja di rukan ini juga bisa menikmati fasilitas yang ada di mal. Termasuk tempat parkir yang luas dan sarana bersantap yang variatif. Konsep seperti ini jarang dikembangkan oleh perusahaan lain. Namun, bagi PT Duta Pertiwi, keunikan ini menjadi nilai jual tersendiri. Terbukti, banyak pelaku bisnis yang melirik kawasan ini dan mengembangkan usaha disini.

Dengan keunggulan konsep dasar tersebut, PT Duta Pertiwi akan mengembangkan proyek ITC Cempaka Mas terdiri dari 161 unit Ruko, 888 unit apartemen, pusat perbelanjaan seluas 76.874 m2, rukan sebanyak 86 unit, perkantoran seluas 23.800 m2 serta kompleks ruko sebanyak 251 unit. Pembangunan proyek ini akan dilakukan secara bertahap dalam waktu 4 tahun. Tahap I meliputi pembangunan kompleks ruko dan apartemen. Tahap II pembangunan pusat perbelanjaan, rukan, dan perkantoran. Dan tahap III merupakan kompleks ruko yang terdiri dari beberapa sentra bisnis. Saat ini, pekerjaan dilapangan telah memasuki tahap akhir dari seluruh perencanaan.

Sebagai pusat niaga, proyek ITC Cempaka Mas jelas sangat menguntungkan para pelaku bisnis yang memilih lokasi usaha di kawasan ini. Selain potensi pasar dari penghuni apartemen sendiri, kawasan ITC Cempaka Mas dikelilingi oleh pusat-pusat permukiman kalangan menengah

Mega ITC Cempaka Mas

Kota Wisata :

Pesona Wisata Dunia Di Satu Lokasi

Bingung memilih produk perumahan yang menawarkan berbagai kenyamanan? Coba lihat produk realestat PT Duta Pertiwi yang satu ini. Suatu konsep kawasan pemukiman lengkap yang akan membuat konsumen berdecak kagum.

Gambaran Kota Wisata

atas. Mulai dari Kelapa Gading, Sunter, Kemayoran, Cempaka Putih, Pulo Mas dan lain-lainnya.

Untuk menjawab dampak dari pola hidup moderen yang menyebabkan tingkat stres yang tinggi, PT Duta Pertiwi menawarkan sebuah produk pemukiman yang mampu menciptakan keseimbangkan hidup secara menyeluruh dan memberikan nilai lebih.

Lihatlah lokasi strategis dan konsep Kota Wisata yang mendekati sempurna. Terletak di Cibubur, daerah yang terkenal dengan keindahan dan kesejukan, serta berada di kawasan pengembangan masa depan prospektif Jonggol, Kota Wisata juga terletak di jalur tujuan wisata seperti TMII, Taman Bunga Cibubur, Taman Buah Mekarsari.

Namun, nilai lebih Kota Wisata bukan hanya dari lokasi, tapi juga dari konsep hunian mandiri yang mampu memenuhi seluruh kebutuhan penghuninya dalam zona dengan aksen kota dunian dari lima benua. Setiap zona merupakan kawasan mandiri dan memberikan kemudahan serta kenyamanan hidup sendiri.

Masing-masing zona memiliki pesona tersendiri, mulai dari pesona Paris dan Amerika. Disain utama arsitektur Kota Wisata memang dirancang dengan gaya khas dunia. Semuanya diadaptasi sesuai dengan keadaan alam tropis di Indonesia. Sehingga, tinggal dikawasan ini, membuat fantasi penghuni seolah-olah berada di kota-kota terkenal dunia. Keunggulan dari konsep Kota Wisata, setiap zona dibangun sentra komunitas sendiri. Sehingga penghuni di salah satu zona tidak perlu keluar dari Zonanya. Misalnya di Zona Hunian Paris. Penghuni akan merasakan keindahan dan gemerlapnya Kota Paris. Termasuk seluruh fasilitas pendukungnya.

Dalam menciptakan keamanan dan privacy penghuninya, pengembang Kota Wisata hanya membuat satu pintu untuk keluar masuk di setiap zona. Meski begitu, jalan-jalan penhubung dibuat lebar untuk memudahkan para pengendara. Pengembang Kota Wisata juga sangat memperhatikan soal transportasi. Sebagai sarana penghubung antar zona, disediakan kendaraan khusus. Begitu juga untuk menghubungkan antara kawasan Kota Wisata dengan pusat-pusat kegiatan dan pusat bisnis seperti di Jakarta misalnya.

Dikembangkan di atas lahan seluas 1.000 hektar, Kota Wisata hanya berjarak 6 km dari pintu gerbang Cibubur dan dapat dicapai dari segala arah serta dapat ditempuh dalam waktu hanya 35 menit dari Semanggi Jakarta. Tidak heran bila kehadiran Kota Wisata dengan konsep yang menarik, mampu membuat konsumen berdecak kagum.

TAK INGIN MENJADI JAGO KANDANG

NANDA WIDYA

Sebagai insinyur sipil, Nanda Widya memiliki pengalaman cukup mengesankan. Dari sejumlah proyek yang ia tangani, Nanda memiliki kesan tersendiri ketika tahun 1983 dipercaya memimpin pelaksanaan teknis pembangunan Gedung BNI 46 di Jl. Sudirman Jakarta. Itulah gedung jangkung pertama di Jakarta yang menerapkan konsep *inteligent building*. Saat itu, uisanya baru 29 tahun. Sebagai insinyur muda, terus terang saya punya kebanggaan tersendiri ketika itu, ujarnya.

Ir. Ciputra dan Ir. Budi Brasali, dua dari tujuh pendiri MD, konon begitu terkesan dengan prestasi alumnus FTUI 1979 yang bergabung di MD mulai 1981 itu. Maka, sejak itu karir Nanda di MD pun melesat cukup pesat. Tahun 1988 ia dipercaya menjadi direktur eksekutif. Posisinya di Grup Metropolitan kini makin penting, setidaknya dapat dilihat dari posisinya di beberapa anak perusahaan MD, seperti PT Capitol Mutual Corporation, PT Metropolitan Horison Development, PT Dimensi Engineering Contraktors, PT Casisson Dimensi, PT REI Sewindu, serta Direktur PT Metropolitan Land (yang proyeknya antara lain perumahan Menteng Metropolitan, Puri Metropolitan, Permata Metropolitan, dan Kota Taman Metropolitan) dan Dirut PT Metropolitan Griya Development. Bidang yang ia tangani cukup luas, sesuai dengan kegiatan perusahaan-perusahaan itu, yang antara lain men-

cakup industri bahan bangunan, kontraktor, hotel, aparteman, pusat belanja, perkantoran dan perumahan.
Kesempatan yang diperolehnya untuk terlibat di berbagai perusahaan itu, diakui Nanda, membuatnya *happy*. Selain menambah wawasan, menurutnya, hal ini juga dapat menghilangkan rasa jenuh karena mengurus satu proyek saja dalam waktu yang panjang. Hal lain yang menyenangkannya dalam bekerja di Grup MD, adalah sikap para pemegang saham yang mau memberi mandat pada profesionalnya, termasuk dalam mengambil keputusan. Saya dapat menjadi cepat matang, ujarnya.
Berikut adalah petikan perbincangan B. Budiono dan Herman Syahara dengan Nanda.Widya seputar kiat suksesnya memimpin PT Metropolitan Land dan kesan-kesannya menjadi profesional di grup perusahaan yang jajaran komisarisnya terdiri dari para dedengkot bisnis properti di Indonesia ini.

Ngomong-ngomong, prospek apartemen apa begitu suram, sehingga sampai banyak yang membatalkan proyeknya?

Bukan suram, tapi pasoknya saya kira sudah berlebih. Dalam jangka panjang, prospeknya pasti bagus karena tidak ada pilihan lain untuk tinggal di daerah perkotaan. Tanah kan makin lama makin susah. Tapi sekarang, pilihannya kan masih banyak. BSD sedang membangun jalan tol yang akan dapat mengatasi masalah trasportasi ke Jakarta. Saya kira, kebutuhan riil apartemen mungkin baru terjadi dua tahun lagi, kecuali untuk apartemen yang betul-betul berlokasi di kawasan pusat bisnis. Kalau semua pengembang apartemen memaksa meneruskan proyeknya, saya khawatir akan terjadi perang harga yang makin tak terkendali. Sekarang sudah banyak apartemen yang dijual dengan harga di bawah 1.000 dolar AS permeter persegi. Untuk standar apartemen menengah, saya kira untungnya sangat tipis, karena konstruksinya kan sudah mahal. Karena itu, Metropolitan Development mengubah peruntukan apartemennya di Bekasi menjadi semacam *multiused complek,* yang menggabungkan apartemen, perkantoran dan hotel.

Sampai kapan situasi kelesuan pasar ini akan berlangsung?

Tergantung banyak hal. Properti itu kan tidak berdiri sendiri. Ibarat kereta, dia bukan lokomotif melainkan gerbongnya. Kalau situasi perekonomian baik dan bunga bank tidak terlalu tinggi, properti juga baik. Saya pribadi jika melihat *trend* yang ada belum begitu buruk, setidaknya jika dibandingkan dengan situasi tahun 1991 ketika terjadi *tight money policy*. Dulu saja, ketika bunga KPR mencapai 26% banyak pengembang masih *survive*. Sekarang bunga KPR baru berkisar 20%-22%. Walau agak berat, kita harus tetap optimis bahwa situasi ini akan dapat kita lalui dengan baik. Prospek pertumbuhan ekonomi kita cerah dan *demand* perumahan sangat tinggi.

Mita D.S.

Dalam situasi pasar terkoreksi saat ini, apa yang sebaiknya dilakukan pengembang?

Saya kira kita semua harus bisa memetik hikmah dari kondisi yang ada. Mengkaji ulang sifat-sifat dasar bisnis sektor ini. Mengkonsolidasi kemampuan pembiayaan perusahaan dengan menggali sumber-sumber pembiayaan baru, memperbaiki kinerja perusahaan, menentukan segmen pasar yang lebih tepat, meningkatkan kualitas produk, juga mutu SDM yang ada. Kalau selama ini kita terlena oleh keberhasilan merekayasa pasar melalui berbagai *gimmick* pemasaran, kita kembalikan kepada subtansi; kita ini membangun rumah untuk apa, untuk ditinggal atau diperdagangkan.

Lebih jelasnya bagaimana?

Dari segi produk, bangun rumah yang kebutuhannya benar-benar riil, bukan untuk para investor. Untuk mendinamiskan pasar, mungkin masuh perlu diberi porsi bagi para investor, tapi proporsinya jangan terlalu besar. Yang ideal saya kira 70% enduser dan 30% investor. Dengan begitu, lingkungan permukiman bisa cepat berkembang, karena tingkat hunian di atas 70%. Tumbuh atau tidaknya lingkungan kawasan permukiman inilah yang akan menentukan sukses pemasaran rumah pada tahap berikutnya. Hal itu, tentu harus didukung oleh lokasi dan fasilitas lingkungan yang baik.

Lokasi yang baik di sekitar Jakarta,

menurut Anda di mana?

Poros Jakarta itu kan dibuat dari barat ke timur. Kawasan barat memang agak lebih baik, karena peruntukan daerah timur itu kan prioritasnya industri. Di wilayah barat persaingan tinggi, maka harus membangun produk yang bernilai tambah. Ya, rumah menengah dengan infrastruktur yang baik. Pada akhirnya cepat atau tidak suatu lokasi tentu juga harus disesuaikan dengan target konsumennya.

Untuk menekan biaya produksi, beberapa pengembang melakukan penurunan kualitas infrastruktur dan bangunan rumahnya. Grup MD juga melakukan hal seperti itu?

Beberapa teman-teman saya memang ada yang melakukan penurunan kualitas infrastruktur untuk menekan *cost*. Jika semula jaringan listrik dibuat di bawah tanah, kini dibangun di atas. Juga saluran air, jika dulu tertutup, kini dibuat gorong-gorong terbuka. itu bisa saja dilakukan, tergantung dari siapa target pasarnya. Tapi secara umum, penurunan kualitas seperti itu tidak bisa kami lakukan di perumahan menengah Grup MD. karena kita terikat dengan standar kualitas Grup Si Pengembang . Lagipula untuk proyek perumahan menengah, pilihannya tidak ada. Kebutuhan dan gaya hidup mereka kan makin meningkat. Di tengah kompetisi yang begini kuat, lalu kita menurunkan kualitas produk, ya makin ketinggalan .

Mita D.S.

Beberapa teman saya memang ada yang melakukan penurunan kualitas infrastruktur untuk menekan *cost*. Tapi penurunan kualitas seperti itu tidak bisa kami lakukan di perumahan menengah Grup MD, karena kami terikat dengan standar kualitas "Si Pengembang".

Jadi, apa yang bisa dilakukan untuk mengatasi beban arus kas di saat pasar lesu seperti ini?

Saya kira banyak cara, mungkin dengan mengubah pembiayaannya dari jangka pendek ke jangka panjang, misalnya dengan menjual *convertible bond*. Cuma masalahnya, apa perusahaannya cukup kredibel untuk menerbitkan obligasi. Atau mencari dana murah ke pasar modal, walaupun situasi pasar modal saat ini juga kurang mendukung. Bisa juga dengan menggandeng mitra asing. Dari segi pemasaran, kita juga harus mengupayakan strategi yang tepat untuk mendorong percepatan penjualan.

Bagi pengembang menengah bawah, hal seperti itu tentu sulit dilakukan?

Kalau tidak bisa menggandeng mitra asing, ya mitra dalam negeri yang skala usahanya lebih besar. Untuk apa kita memiliki 100% saham perusahaan yang tidak sehat? Kan lebih baik, punya saham 50% tapi perusahaannya sehat. Konsep manajemen yang sedang jadi *trend* saat ini kan menggabung beberapa perusahaan sejenis seperti konsorsium yang mengembangkan Kota Legenda itu. Dalam keadaan lesu seperti saat ini, lebih baik menanggung beban rame-rame daripada sendiri.

Grup MD apa membuka diri untuk kerjasama seperti ini?

Harus dilihat dulu, perusahaan yang mau menjadi mitra kita itu seperti apa. Kalau rusak-rusakan sekali ya agak berat. Tapi kalau masih bisa dibenahi, kenapa tidak?

Sumber pembiayaan Grup Metropolitan di peroleh dari mana saja?

Umumnya kita pakai bank lokal, seperti BNI, BRI, Bank Danamon. Kecuali untuk proyek perkantoran dan hotel, kita menggunakan kredit dari luar negeri.

Mengapa tidak masuk pasar modal?

Mungkin tahun depan kita akan melepas saham Metropolitan Land ke pasar modal. Perusahaan ini 100% sahamnya dimiliki MD, dan kebetulan saya menjadi direkturnya. Proyek yang sekarang ditangani perusahaan ini ada 8, mulai dari perumahan, hotel, apartemen dan pusat belanja. Dalam waktu dekat, perusahaan ini akan masuk ke industri genteng berglazur. *Performance* perusahaan ini

saya kira sangat sehat, sehingga tidak akan mengecewakan masyarakat yang nanti akan membeli sahamnya. Kalau *go public* sekarang saya kira kurang menguntungkan karena situasi pasar modal agak lesu.

Sebagai pengembang, apa yang Anda harapkan dari pemerintah, agar iklim bisnis real estate di Indonesia bisa lebih baik?

Ketika suku bunga tinggi dan bank-bank mempererat kreditnya ke sektor properti seperti saat ini, kehadiran *instrumen secondary mortgage* makin penting. Kebutuhan rumah di kota-kota besar sangat tinggi. Banyak orang yang belum punya rumah saat ini masih bisa tinggal di "Mertua Indah", tapi lama-lama mereka kan mesti pindah. Usaha tidak memenuhi kebutuhan rumah yang besar itu, tentu tidak bisa tergantung pada fluktuasi suku bunga bank. Apalagi bisnis sektor ini kan sifatnya berjangka panjang. Ide pembentukan instrumen ini, kalau tidak salah muncul sudah sejak 10 tahun lalu. Momentum ini, semestinya bisa menjadi pendorong untuk merealisasikan gagasan tersebut. Kemudian para pengembang ini kan mitra pemerintah. Jadi kalau bisa kita ini dibantu dalam mengurus proses perizinannya agar bisa lebih cepat. Kalau birokratis dan jalannya panjang, tidak efesien dan bisa menjadi faktor ekonomi biaya tinggi dalam bisnis real estate.

Jajaran komisaris MD terdiri para pelaku bisnis properti terkemuka. Sebagai direktur eksekutif MD, bagaimana kesan Anda bekerja di bawah bayang-bayang mereka?

Ketujuh orang yang duduk sebagai dewan komisaris MD, saya kira termasuk perintis dari bisnis properti modern di Indonesia. Pengetahuan dan pengalaman mereka di bisnis properti sangat luas. Jadi, saya menganggap mereka sebagai guru-guru saya. Sebagai murid saya senang punya guru karena dapat lebih banyak menyerap ilmu.

Andai diantara ketujuh guru itu terjadi konflik, sikap anda bagaimana?

Bisa saja saya mendirikan perusahaan sendiri. Tapi Saya berpendapat, dalam usia 41 tahun seperti saya, sudah terlambat untuk mendirikan usaha sendiri. Kalau saya mau, tentu itu sudah saya lakukan begitu saya tamat kuliah.

Dalam dunia bisnis, bahkan di bidang lainpun perbedaan pendapat itu saya kira wajar. Untuk bisa maju, setiap orang saya kira memerlukan ketegangan dalam hidup ini. Sepanjang konflik yang ada dapat dikendalikan dan dapat diambil hikmahnya, saya kira positif untuk mendinamisasikan perusahaan. Yang jadi masalah kalau konflik itu berkepanjangan.

Beberapa pendiri MD kini punya grup bisnis properti sendiri yang terpisah dari MD. Bagaimana menjaga agar MD dan grup-gurp itu tidak bertabrakan?

Kalau bersaing, ya kita tetap bersaing secara sehat. Kalau perlu melakukan sinegi seperti melalui forum Sang Pelopor. Bagaimana agar tidak bertabrakan, saya kira para komisaris itu punya kemampuan mengkontrol, kalau Pak Ci membangun pusat belanja di Grogol dan Pak Budi Brasali membangun apartemen di Jl. Mas Masnyur, MD di Bekasi.

Dari ketujuh orang komisaris yang ada, secara pribadi Anda lebih cenderung dengan kepemimpinan siapa?

Setiap orang punya gaya sendiri, dan itu menjadi kelebihan sekaligus kekurangan masing-masing. Kita bisa meneladani kepemimpinan seseorang, tetapi menirunya secara persis saya kira tidak bisa. Michael Jackson jadi bintang besar karena dia tidak meniru gaya Elvis Presley. Begitu, kan?

Proyek-proyek perumahan MD sampai kini masih dipasarkan oleh inhouse marketing. Trend-nya saat ini kan menggunakan jasa broker. Mengapa MD tidak melakukan itu?

Sebagian proyek apartemen kita dipasarkan broker. Tapi untuk proyek-proyek perumahan memang masih ditangani sendiri oleh divisi marketing MD. Soalnya divisi marketing ini usianya sama tuanya dengan MD itu sendiri. Jadi proyek perumahan dibangun oleh anak-anak perusahaan MD, tapi pemasarannya dikordinasikan secara grup.

Mana yang lebih baik, dipasarkan oleh broker atau oleh grup?

Saya kira masing-masing ada kelebihan. Melalui jasa broker sasaran yang bisa terjangkau bisa lebih luas, tapi juga sering ada masalah karena broker itu biasanya memasarkan banyak produk dari berbagai pengembang. Begitu calon konsumen yang ditawari produk MD kurang berminat, broker itu tidak membujuk, tapi lansung menawarkan produk dari kompetieor kita.

Visi Anda mengenai bisnis properti sangat baik, akses Anda juga pasti sudah luas. Mengapa tidak tertarik mendirikan perusahaan sendiri?

Bisa saja saya mendirikan perusahaan sendiri. Ibarat kapal, tentu kapal yang saya tumpangi itu akan jauh lebih kecil dari kapal yang ada sekarang. Tapi untuk apa? Saya pribadi berpendapat, dalam usia 41 tahun seperti saya, sudah terlambat untuk mendirikan usaha sendiri. Kalau saya mau, tentu itu sudah saya lakukan begitu saya tamat kuliah. Sejak mahasiswa kan saya sudah terbiasa berwiraswasta dengan menjadi pemborong kecil-kecilan. Saya kira saya lebih tertarik untuk menjadi profesional saja.

Anda pasti diberi saham di Grup Metropolitan sehingga merasa betah?

Jujur saja, di beberapa perusahaan saya memang diberi saham.

Boleh tahu berapa persen?

Saya kira tidak perlu dipublikasikan. Cuma bukan semata-mata karena saham itu yang membuat saya senang berada di MD. Para pendiri MD itu mau memberikan mandat pada profesionalnya, termasuk dalam mengambil keputusan. Itu yang membuat saya bisa menjadi matang. Saya juga tidak perlu merasa jenuh karena proyek yang ikut saya tangani bukan hanya satu.

Bagaimana Anda membagi perhatian pada sekian banyak perusahaan?

Saya kan tidak bekerja sendirian. Saya punya tim kerja. Bagaimanapun tim kerja ini sangat penting dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Tim itu ibarat orang-orang yang ada dalam sebuah kapal yang sedang dihantam gelombang, dapat terus melaju kalau setiap orang yang ada itu bekerja sesuai dengan tugasnya dan tahu mau ke mana kapalnya dibawa. Setiap anggota tim harus sadar, semua anggota penting hingga ke bagian terkecil.

Tim itu ibarat orang-orang yang ada dalam sebuah kapal yang sedang dihantam gelombang. Kapaldapat terus melaju, kalau setiap orang yang ada bekerja sesuai dengan tugasnya dan tahu mau ke mana kapalnya akan dibawa.

Bagaimana kiat membuat tim yang solid?

Kembali kepada *corporate culture*. Hal ini memang paling sulit dalam perusahaan. Dan ini adalah tugas pimpinan perusahaan. Perusahaan yang tidak memiliki *culture* yang baik gampang diombang-ambing. Salah satu yang memiliki culture yang baik itu Astra. Astra perusahaan besar yang dapat dicontoh.

Kalau dalam perusahaan properti?

Dalam perusahaan apapun harus ada *corporate culture*. Apalagi kalau karyawannya sudah mencapai ribuan orang. Seperti Metropolitan Development ini saya kira karyawannya sudah mencapai 2000-an orang. Sebagai perusahaan yang terus berkembang pesat, sepantasnyalah SDM menjadi aset penting, yang menghayati pekerjaannya dan memiliki motivasi yang tak pernah luntur. Untuk itu kami menanamkan sikap dasar dengan apa yang kami sebut 7K: 1. Kejujuran dalam bekerja; 2. Kemampuan selalu ditingkatkan; 3. Kemampuan dan motivasi yang tinggi; 4. Keuletan serta optimis dalam segala kondisi; 5. Kreatif dan bertanggungjawab; 6. Ker-jasama antarsesama; 7. Kegembiraan dalam bekerja.

Selain itu, dalam rangka membentuk pribadi yang unggul baik sebagai warganegara maupun karyawan perusahaan, setiap pribadi yang ada di dalam ruang lingkup Grup Metropolitan, harus memiliki 5B: 1. Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa; 2. Berbakti kepada negara tercinta; 3. Bersikap loyal kepada perusahaan; 4. Bertanggungjawab kepada keluarga dan masyarakat; 5. Berfikir dan berperilaku secara positif.

Bagiaman realisasinya?

Sebagai penjabaran dari 5B itu, kami selalu *concern* pada berbagai program sosial. Contohnya, setiap tahun kami mengundang anak-anak panti asuhan untuk berbagi kebahagiaan bersama. Menjelang Lebaran beberapa bulan lalu kami mengundang sekitar 100 orang guru ke Hotel Horison Bekasi. Kepada mereka kita bagikan bonus Hari Raya dan berbagai hadiah. Bagi mereka, pemberian yang tidak seberapa itu sangat besar artinya. Sampai-sampai ada yang mengatakan dengan terharu, baru kali itu dia mendapat perhatian begitu

Kami tak ingin jadi jago kandang, yang hanya mampu berbisnis di Indonesia saja. Sekarang MD sudah mulai membangun Hotel Horison di Hanoi, Vietnam. Mudah-mudahan segera diikuti proyek lain.

besar. Sudah makan enak di hotel, di beri hadiah lagi. Kami memperhatikan mereka karena kita kan tahu guru adalah pahlawan tanpa tanda jasa. Mereka mendidik generasi yang akan melanjutkan kehidupan bangsa ini.

Apa dampak penerapan *corporate culture* terhadap karyawan sendiri?

Mereka lebih sadar dan bertanggung jawab terhadap pekerjaan. Mereka mengerti apa maunya perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk kemajuan perusahaan. Hal ini tentu berdampak positif pula terhadap kualitas produk perusahaan.

Penerapan *corporate culture* ini memang dalam rangka meningkatkan kualitas SDM. Kalau dalam suatu perusahaan manusianya unggul, perusahaannya pun akan unggul. Lebih-lebih dalam memasuki era globalisasi. Coba saja bayangkan, kelak akan banyak orang asing dari Malaysia, Singapura, Amerika, India, yang masuk ke Indonesia dan menduduki posisi manajer. Ini peringatan, kalau kita tidak hati-hati, bahaya mengancam SDM kita. Lulusan perguruan tinggi kita kan berbeda dengan mereka. Lulusan kita tidak siap pakai.

Makanya kami di MD mulai mengantisipasi semua gejala itu. Kami mengadakan pelatihan secara kontinyu, mengundang orang luar yang jago-jago untuk berbicara, melatih orang-orang kami untuk presentasi, dan membaca buku yang bagus-bagus. Setiap sebulan sekali kami adakan acara bedah buku dengan cara mendiskusikan dan mempresentasikannya.

Dengan semua itu mudah-mudahan kami dapat meningkatkan kualitas SDM. Setelah *go public* nanti, kami tak ingin hanya menjadi jago kandang, hanya mampu berbisnis di Indonesia saja. Kami juga akan siap bersaing dengan Korea, Jepang, Singapura, dll. Sekarang kita sudah mulai di Vietnam dengan membangun Hotel Horison di Hanoi. Setelah hotel, mudah-mudahan diikuti dengan proyek lain.

Nanda Widya lahir di Jakarta pada 7 Oktober 1954. Sejak SD hingga menjadi mahasiswa di FT UI, ia aktif di kegiatan Pramuka. Bahkan, ia sempat tercatat sebagai ketua Gusus Depan. Sejak tingkat II, ia juga berwiraswasta bersama beberapa temannya, dengan mendirikan perusahaan kontraktor. Sampai lulus, ia menaksir, sedikitnya ada 20 proyek perumahan yang ia borong pembangunannya. Meski giat di kegiatan ekstra kuriuler dan berwiraswasta, Nanda dapat menyelesaikan kuliahnya relatif cepat. Masuk UI tahun 1974, tahun 1979 ia di wisuda. "Saya bisa lebih cepat lagi, jika tidak ada perpanjangan waktu kuliah 6 bulan tahun 1978," ujarnya.

Tahun 1980 ia bekerja di PT Multi Kurnia Utama. Di perusahaan ini, ia antara lain terlibat dalam proyek pembangunan Ratu Plaza, pusat belanja Matahari di Blok M, serta beberapa proyek perumahan. Sekitar 1 tahun di perusahaan ini, April 1981 ia bergabung dengan PT Metropolitan Developent, dan langsung menduduki posisi kepala departemen teknik. Karirnya melesat pesat, karena hanya dalam waktu 7 tahun ia sudah dipercaya menduduki posisi direktur eksekutif.

Sebagai direktur yang memperoleh mandat cukup besar untuk membuat keputusan, peran Nanda tentu tidak kecil dalam ikut mengembangkan jaringan bisnis MD. Tahun 1993 saja, Pusat Data Bisnis Indonesia mencatat omset penjualan MD sudah mencapai Rp. 1,55 triliun. Maklum saja, MD saat ini telah merupakan holding *yang sedikitnya membawahi 47 anak perusahaan yang tidak hanya bergerak di sektor properti.*

Kredibilitas MD di bisnis properti, antara lain terlihat saat pameran perumahan bulan Juli tahun lalu di Jakarta Hilton Convention Center. Pameran itu relatif sepi pengunjung dibanding pameran-pameran rumah sebelumnya. Banyak peserta yang memasarkan rumah menengah hanya mampu menual produknya di bawah 10 unit, bahkan ada yang hanya mencatat transaksi 1 unit. Sangat tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mengikuti pameran tersebut. MD mencatat prestasi penjualan tertinggi dalam pameran itu, karena mampu menjual 100 unit lebih produk rumah menegah yang harganya Rp. 100 juta ke atas ■

INDEKS KARYA:

- Menteng Metropolitan
- Puri Metropolitan
- Permata Metropolitan
- Kota Taman Metropolitan
- Mal Metropolitan Bekasi
- Hotel Horison Bekasi

PROYEK UNGGULAN PT METROPOLITAN LAND

Pengembang PT Metropolitan Land tergolong perusahaan yang tanggap dan jeli membaca pasar perumahan di Indonesia (baca:Jabotabek). Berbagai proyek yang dilahirkannya rata-rata memiliki konsep yang jelas dan tersegmentasi (segmented). Sebagai contoh tengok misalnya yang belakangan sedang gencar-gencarnya dipasarkan, Kota Taman Metropolitan diwilayah Cileungsi-Jonggol.

Di antara ramainya orang membicarakan Kota Mandiri Jonggol dan digandrunginya agroestat Taman Buah Mekarsari —yang acapkali dikunjungi keluarga Presiden Soeharto— serta ramainya kawasan itu diserbu berbagai perumahan,Metropolitan Land melempar produk Kota Taman Metropolitan yang luasnya kelak mencapai 600 ha. Desy Ratnasari, bintang serba bisa yang dijadikan model perumahan berskala kota tersebut, ikut menohok perhatian masyarakat. Gebrakan itu makin sempurna dengan akan dibangunnya Mal Metropolitan Cileungsi di lokasi tersebut pada akhir 1997 ini dan lebih luas dari Mal Metropolitan Bekasi.

Dari segi pemasaran, langkah ini layak diacungi jempol. Mengingat lokasi perumahan Kota Taman Metropolitan berada di sekitar kawasan yang gencar dibicarakan itu, mau tak mau perhatian masyarakat pun tertumpah pada proyek ini.

Itu baru satu proyek. Masih ada lagi proyek-proyek lainnya yang dibangun dengan rencana dan konsep yang matang seperti Menteng Metropolitan, Puri Metropolitan, dan Permata Metropolitan. Bukan hal aneh, memang. Karena PT Metropolitan Land yang merupakan anak perusahaan PT Metropolitan Development berjalan di bawah payung The Magnificent Sevent (tujuh pendiri Grup Metropolitan: Ciputra, Ismail Sofyan, Budi Brasali, Soekrisman, Secakusuma, Budiman Kusika, dan Subagdja Prawata), yang telah banyak makan asam garam dalam bisnis properti modern. Wajar bila perusahaan itu tumbuh pesat. Bahkan sempat merebut peluang membangun hotel di Hanoi, Vietnam. Dan dibalik sukses itu tidak bisa diabaikan satu nama yang menjadi kepercayaan ketujuh pendiri tersebut, yakni Ir. Nanda Widya. Alumni Fakultas Teknik UI 1979 itu mengendalikan PT Metropolitan Land sebagai Direktur. Berikut adalah proyek-proyek unggulan PT Metropolitan Land yang masih terus dikembangkan hingga sekarang.

MENTENG METROPOLITAN

Pesona Menteng di Jakarta Timur

Pada suatu masa, pernah banyak orang merindukan tinggal di kawasan Menteng, Jakarta Pusat. Karena meskipun berada di jantung Jakarta, ketika itu kawasan Menteng merupakan daerah yang berudara sejuk, rumah-rumahnya tertata dengan corak arsitektur kolonial, jalan-jalannya dibuat lebar, teduh oleh pepohonan, aksesibilitasnya sangat mudah dijangkau dari mana saja. Tak aneh bila Menteng banyak ditinggali oleh ''orang gedean".

Salah satu rumah contoh bernuansa menteng masa lalu.

Itu memang situasi Menteng tahun 60-an. Sekarang Menteng telah berubah banyak. Namun tidak sedikit orang yang memimpikan tinggal di kawasan Menteng tempo doeloe itu. Dan PT Metropolitan Land cukup tanggap terhadap gejala tersebut. Sebuah permukiman modern bernuansa Menteng tempo doeloe dengan nama Menteng Metropolitan, dibangun pengembang ini di Ujung Menteng, Cakung, Jakarta Timur.

Dengan luas total 150 hektar, pengembang tampaknya cukup leluasa mengembangkan kawasan ini. Lihat saja peruntukannya, pengembang mengalokasikan lahan seluas 19.650 M2 untuk taman terbuka, 7.550 M2, untuk taman bermain, 5.815 M2 untuk fasilitas olahraga, 39.900.M2 bagi area komersial. Suatu luas yang langka untuk diperoleh di Jakarta.

Di sini akan dibangun pula fasilitas pendidikan mulai dari TK, SD, dan SMP. Untuk kesehatan disediakan klinik berikut apotiknya dan fasilitas peribadatan berupa mesjid dan gereja. Jalan akses dibuat selebar 26 M dan jalan utama 25 M dengan aspal hotmix. Sementara jalan lingkungan selebar 10 M menggunakan conblock. Semua jaringan telepon, listrik, dan air direncankan tertutup di bawah tanah.

Di kawasan ini tersedia berbagai tipe rumah mulai dari tipe Seruni berukuran 39/90 dengan harga Rp. 71.900.000 sampai tipe Camelia berukuran 179/200 yang harganya Rp. 218.350.000. Selain itu disediakan pula kavling siap bangun bagi mereka yang ingin merancang rumahnya sendiri.

Menteng Metropolitan yang mulai digarap pada tahun 1995, masih menyelesaikan pembangunan tahap I sebanyak 1500 unit rumah dan telah terealisir sekitar 600 unit. Setidaknya kini 70 keluarga telah menikmati kenyamanan tinggal di perumahan ini. Untuk mereka dan yang akan segera bergabung, pengembang segera merealisasikan pembangunan sekolah TK, 2 lapangan tenis, dan ruko 2 lantai sebanyak 65 unit.

Dalam perkembangannya Menteng Metropolitan selanjutnya kelak akan memiliki kawasan bisnis berupa perkantoran dan pusat perdagangan rencananya akhir 1997 ini Dimensi 2000 akan mulai berkantor disini. Dengan demikian orang-orang yang tinggal di Menteng Metropolitan tidak harus bekerja di wilayah Segi Tiga Emas (Thamrin, Sudirman, Kuningan).

Selain itu rencana pihak Pemda DKI untuk memindahkan terminal Pulo Gadung ke Pulo Gebang akan makin mempermudah akses pencapaian menuju lokasi.

PURI METROPOLITAN

Hunian Bernuansa Alami di Barat Jakarta

Perumahan di Puri Metropolitan : Artistik dan fungsional.

Puri Metropolitan adalah unggulan Metropolitan Land di Barat Jakarta. Perumahan seluas 120 hektar yang mulai dibangun pada Juli 1995 itu, terasa sekali bernuansa alami. Kesan ini terasa manakala mendengar nama-nama bunga yang diberikan pada tipe-tipe rumah yang dibangun. Misalnya, Krisan, Sikas, Yucca, Agave, Duranta, dan Widelia.

Tentu saja pengembang tidak hanya bermaksud berindah-indah dengan nama bunga. Dalam arti yang sesungguhnya, keindahan bunga itu pun ''dipindahkan'' ke lokasi perumahan Puri Metropolitan. Tengok saja jalan-jalan utama di kawasan ini, barisan tiang-tiang listriknya dibuat menyerupai tangai-tangkai bunga dengan bola-bola lampu yang terbungkus kelopak.

Tiap blok permukiman pun menggunakan warna-warna yang berbeda. Di sektor Puri Krisan, misalnya, didominasi warna bunga krisan yang kekuning-kuningan. Nuansa alami ini makin diperkuat dengan semaksimal mungkin memanfaatkan pengolahan batu alam pada setiap rumah.

Di tepian sungai yang mengalir masuk di kawasan ini, ditanami pohon-pohon buah yang dapat dipetik penghuninya. Sementara pada median jalan-jalan utama ditanami pohon palm yang mengesankan teduh. Tiap halaman rumah akan ditanami pohon yang tinggi dengan taman-taman yang serasi.

Rumah-rumah di lingkungan Puri Metropolitan berciri arsitektur tropis dengan atap-atapnya yang menjulang tinggi. Ketinggian atap memiliki fungsi artistik dan fungsional. Penghuni dapat memperluas rumahnya secara vertikal sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan ekonominya.

Penonjolan estetika dan finishing perumahan di Puri Metropolitan sangat diperhatikan pengembang. Untuk kamar mandi, menggunakan bahan keramik berglazur. Cat yang digunakan berwarna tropis cerah. Sedangkan arsitekturnya mediteranian yang diperindah dengan ornamen dari kaca patri.

Jalan-jalan di lingkungan Puri Metropolitan dibuat lebar. Jalan utama mencapai lebar 26 M2 beraspal hotmix, jalan lingkungan 8 M dengan conblock. Jaringan telepon, listrik, dan saluran air dibuat tertutup (under ground).

Untuk fasilitas perbelanjaan, sedang diselesaikan sebuah super store. Sementara untuk pusat perbelanjaan yang lebih besar, penghuni dapat mengunjungi Mal Puri Indah yang telah beroperasi penuh. Di sini juga akan dibangun clubhouse representatif, yang merupakan hasil lomba yang diadakan PT Metropolitan Land.

Keamanan di kawasan ini tak perlu dicemaskan. Selain adanya gerbang utama yang dijaga satpam, tiap-tiap blok pun diberi gerbang tersendiri untuk mengontrol orang yang keluar masuk.

Sebagai komitmen pengembang kepada konsumen, tahun lalu telah diserahkan kepada konsumen 180 rumah sebagai unit pembangunan tahap I di blok Puri Krisan. Saat ini sedang diselesaikan pembangunan tahap II yang terdiri dari 180 unit rumah. Pada tahun 1998 diharapkan tahap ini selesai dan dapat diserahkan kepada konsumen.

Jadi, tak salah bila Anda mulai bergabung dengan pnghuni terdahulu untuk menikmati perumahan bernuansa alami ini.

KOTA TAMAN METROPOLITAN

KOTA TAMAN METROPOLITAN

Kota Sejuta Pohon di Timur Cibubur

Inilah proyek spektakuler Grup Metropolitan di Cileungsi, kabupaten Bogor. Alam Bogor yang terkenal sejuk dan berpanorama indah itu, mengilhami pengembang untuk membangun sebuah kawasan permukiman yang lengkap dan terencana. Dari total 600 ha luas lahan, pengembang telah dan akan membangun hunian fasus-fasum, dan taman-taman terbuka. Ini adalah bukti bahwa istilah kota taman memang benar-benar akan diwujudkan di kawasan yang berjarak 1 kilometer sebelum Taman Buah Mekarsari itu.

Lokasi proyek perumahan yang telah melakukan soft launching pada 17 September 1996 ini, tampaknya sangat ideal. Selain dekat dengan Taman Buah Mekarsari, dari Jakarta yang berjarak 29 km hanya dibutuhkan waktu 40 menit melalui tol Jagorawi. Dalam istilah lain, lokasi ini berada di jalur Transyogi (dekat ke Jakarta, tembus ke arah Bogor, Bekasi dan Bandung). Dari Kota Taman Metropolitan bukan hal sulit untuk menjangkau kota-kota itu. Satu hal lagi yang menguntungkan, Kota Mandiri Jonggol yang akan dikembangkan pemerintah juga akan mempercepat pertumbuhan kawasan ini, karena berada dalam satu ruas jalan . Untuk melancarkan jalan menuju lokasi, di perempatan Jl. Narogong akan dibangun sebuah jalan layang.

Mal Metropolitan Cileungsi.

Permukiman yang master plannya dirancang oleh CDG Singapura ini, diarahkan bagi para profesional muda yang merindukan tinggal pada sebuah kawasan yang sejuk dan jauh dari hirup-pikuk kota besar. Namun demikian tidak menutup diri dari kalangan lain yang hendak menjadikan Kota Taman Metropolitan sebagai hunian kedua atau berinvestasi.

Rumah idaman di Kota Taman.

Jalan-jalan di permukiam dibuat lebar. Untuk jalan akses lebarnya 38 M dan jalan utama 28 M dengan aspal hotmix. Sementara untuk jalan lingkungan lebarnya 8 s/d 16 M dengan conblock.

Pada pembangunan tahap I permukiman ini akan dilengkapi dengan berbagai fasilitas pendidikan mulai TK sampai SMU yang dikelola Yayasan Metropolitan. Ada pula fasilitas rekreasi di atas lahan 9 hektar yang didalamnya meliputi sports club, executive club, pertokoan, restoran, taman bermain, dll.

Pembangunan Kota Taman terdiri dari lima tahap yang masing-masing berlangsung sekitar 4 tahun. Di atas lahan 135 hektar yang merupakan tahap I, akan dibangun 2700 unit rumah yang terdiri dari 7 ukuran kavling. 20 persen dari jumlah ini merupakan bangunan komersial ruko yang dibanngun bersamaan dengan Mal Metropolitan Cileungsi (60.000 M2) dan sekolah.

Tak pelak lagi, dilihat dari lokasi, aksesibilitas, dan fasilitas, perumahan Kota Taman Metropolitan memenuhi kriteria rumah idaman.

Interior Mal Metropolitan Cileungsi nan modern.

PERMATA METROPOLITAN

Pemukiman ber-Plaza Modern di Timur Bekasi

Berlokasi di Jl. Raya Imam Bonjol yang merupakan ruas jalan propinsi antara Bekasi-Cibitung, Permata Metropolitan menjadi primadona perumahan berkualitas di kawasan itu. Maklum, ketika permukiman seluas 35 ha itu pertama kali dibangun, belum satu pun perumahan yang berdiri di situ yang berkualitas prima dengan harga terjangkau.

Seperti yang sudah menjadi ciri produk-produk Grup Metropolitan, Permata Metropolitan memang dikembangkan dengan kualitas prima yang melebihi standar "rumah BTN". Sejak peluncuran perdana pada April 1996, progres pembangunan Permata Metropolitan cukup pesat. Dari rencana pembangunan Permata Metropolitan telah merealisasikan 120 unit termasuk Plaza dan Ruko dari total 1433 unit pembangunan .

Rumah prima dengan harga terjangkau

Tipe-tipe rumah yang dipasarkan menggunakan nama-nama batu alam yang unik. Misalnya Tipe Intan berukuran 27/72; Tipe Opal 39/90; Tipe Topas 49/105; Tipe Mutiara 66/120, Ruko 85/150. Dengan harga mulai Rp 30.420.000 sampai tertinggi Rp139.965.000.

Infrastruktur Permata Metropolitan telah lebih dulu mendapat perhatian. Misalnya saja jalan-jalan dibangun berukuran lebar dengan aspal hotmix. Lebar jalan akses mencapai 23 M, jalan utama 14 M, dan jalan lingkungan 7-10 M.

Pembagian areal perumahan Permata Metropolitan umumnya memenuhi standar kualifikasi yang baik. Pengaturan ukuran rumah sangat diperhatikan. Demikian pula pembagian antara area komersial dan hunian.

Lansekap Permata Metropolitan seluruhnya dibuat bernuansa hijau. Sebagian pohon merupakan tanaman buah. Tiap blok perumahan Permata Metropolitan akan dibuatkan taman-taman aktif yang dapat dinikmati warga. Taman ini merupakan bagian dari 40 persen lahan pemukiman yang diperuntukkan bagi ruang terbuka dan fasilitas olahraga. Hal ini merupakan respon terhadap semakin langkanya ruang terbuka bagi aktivitas warga di sebuah permukiman.

Fasilitas yang tersedia disini cukup memenuhi standar sebuah pemukiman. Sebut misalnya fasilitas kesehatan (setingkat klinik), pendidikan (TK dan SD), olahraga (tenis), telekomunikasi (telepon), dan banyak lagi. Salah satu fasilitas kebanggaan Permata Metropolitan yang kelak diperkirakan akan memicu pertumbuhan sentra bisnis di kawasan ini adalah pusat perbelanjaan ***Plaza Metropolitan****. Plaza yang berdiri di atas lahan 6 hektar ini dikelilingi ruko.*

Tercatat sebagai penyewa utama Plaza Metropolitan adalah sebuah supermarket ternama, Mitra, yang menyewa 2/3 lantai. Sementara itu 26 unit ruko dua lantai telah dipesan oleh jasa perbankan, biro perjalanan, rumah makan.

Plaza Metropolitan dan ruko yang berada di lokasi Permata Metropolitan diharapkan akan mendukung sehingga pada waktu singkat Permata Metropolitan, akan tumbuh menjadi kawasan hunian yang berkembang pesat.

HANOI HOTEL HORISON

Hotel Horison Hanoi : Peluang di luar negeri.

Sukses membangun Hotel Horison di Jakarta, Bekasi, dan Bandung, tidak membuat Grup Metropolitan berpuas diri. Ketika melihat ada peluang terbuka di luar negeri, langsung saja ditangkap. Hal itu terbukti dengan dibangunnya Hotel Horison Hanoi di ibu kota Vietnam, Hanoi.

Hotel yang terletak di 40 Cat Linh Street Hanoi itu, terdiri atas 14 lantai. Topping off ceremony hotel berbintang ini berlangsung akhir Oktober 1996 tahun lalu. Menurut rencana soft opening hotel berbintang lima ini akan diselenggarakan pada bulan Agustus 1997 mendatang.

Meskipun dibangun jauh di negeri orang, namun pengembangnya tetap mencoba mempertahankan ke-Indonesiaan hotel tersebut. Misalnya huruf S dalam kata Horison tetap tidak diganti dengan Z, seperti yang berlaku pada bahasa Inggris. Ir. Nanda Widya, Direktur PT Metropolitan Land berharap, ekspansi hotel itu ke luar negeri akan diikuti oleh proyek-proyek lainnya.

Brasali, I. Budi
"Kuncinya Saling Mengalah dan Memberi" 7-10

Chas, Nasroel
"Masih Banyak Yang Perlu Dibenahi" 11-15

Ciputra
Hadir di Depan Dengan Karya Besar 17-28

Gessa, Indriana S.
" Kita Lebih Pintar Dari Orang Asing" 29-32

Gitosarjono, Sukamdani Sahid
Ambisi Proyek Mega Si Raja Hotel 33-36

Gondokusumo, Hendro S.
"Tak Ada Developer Langsung Besar" 37-42

Gondokusumo, Trijono
Kiat PSP Melariskan Propertinya 43-48

Hartono, Samadikun
Merajai Fotografi, Merambah Properti 49-54

Hidayat, Mohamad S.
"Banyak Pengembang Bermental Pedagang" 55-62

Hisjam, Ridwan
Mendobrak Diskriminasi Bank 63-66

Kawilarang, A. Edwin
"Saya Sukses Karena Bimantara" 67-73

Kuntadi, Eddy
"Pertemanan Adalah Aset" 75-80

Kurniawan, Tanto
"Banyak Pengembang Bisa Tersungkur" 81-86

Kusika, Budiman
Jurus Jitu Bisnis Hotel 87-92

Kusuma, Deddy
Kiat Berkongsi di Bisnis Properti 93-98

Lukita, Enggartiasto
"Kemitraan Jangan Dianggap Enteng" 99-102

Mogi, Yan
"Ubah Semua Menjadi Hak Pakai" 103-109

Pudjiadi, Kosmian
Ekspansi Setelah Sukses di Apartemen 111-116

Purnomosidi, Lukman
"Wika Siap Menjadi " Bos Pengembang 117-122

Riady, Mochtar
Rahasia Pembiayaan Properti Grup Lippo 123-126

Sastrawinata, Budiarsa
Siasat Menepis Ancaman Crash 127-132

Sastrawinata, Rina Ciputra
Langkah Menuju 5 Besar Konglomerat 133-138

Sudarsono, Herman
Dari RS Merambah Proyek Strategis 139-144

Soeharsojo
"Tak Ada Organisasi Seunik REI" 153-156

Soekarno, Djabah
"Lahan Saya Tak Kalah Luas
Dibanding Pengembang Besar" 157-161

Soetalaksana, Tito
Berpacu Meningkatkan Pelayanan 163-170

Sonneville, Ferry
Penyambung Lidah Para Pengembang 171-175

Srijono
"Perumnas Pelopor Perumahan Sederhana" 177-182

Sudwikatmono
"Saya Tak Bisa Diperalat" 183-186

Suria, Kuning
"Broker Jangan Hanya Memburu Komisi" 187-190

Suzetta, Paskah
"Kemitraan Harus Dimulai dari Atas" 191-194

Widjaya, Muktar
Kiat Mendanai Proyek Ketika Kredit Ketat 195-198

Widya, Nanda
Tak Ingin Menjadi Jago Kandang 199-204

INDEKS KARYA

Apartemen Dukuh Golf Jakarta 98g
Apartemen Golf Pondok Indah 98i
Apartemen Graha Taman 86d
Apartemen Mitra Oasis 110c
Apartemen Puri Raya 98b
Apartemen Taman Tubagus Raya 98e
Bank Tabungan Negara 170a - 170f
Benua Biru Nusa 62i- 62j
Bukit Cinere Indah 98l
Bumi Serpong Damai 132a-132f
Bumiyagara 62m
Citra Westlake City, Hanoi 138h
CitraIndah 138d
CitraRaya Tangerang 138c
CitraRaya Surabaya 138g
Daksa Group 82a- 82f
Equator Group 162a - 162e
Galeria 168 194a
Gedung Jaya I 86f
Giri Indah 194b
Graha Bintaro Jaya 86c
Graha Niaga 1 dan 2 62k- 62l
Hotel Asri 110g
Hotel Holiday Inn Semarang 98g
Hotel Movenpick Jakarta 110f
Hotel Movenpick Manado 110g
ITC Cempaka Mas 198c
Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD) 16a - 16c
Kemang Jaya Apartemen Taman 86f
KondoNusa Pantai Mutiara 42e- 42h
Kota Legenda 145- 152
Kota Taman Bintaro Jaya 86b
Kota Wisata 198d
Lippo Karawaci 126a- 126b
Lippo Cikarang 126c- 126d
Mal & Hotel Ciputra Jakarta 138f
Mal & Hotel Ciputra Semarang 138f
Mal Grage, Cirebon 92a
Mal Pondok Indah 98j
Mal Puri Indah 98i
Mega Kuningan 74e
Metropolitan Land 204a-204f
Mitra Bahari 110d
Mitra Gading 110e
Mitra Matraman, Mal dan Hotel 110e
Mitra Sunter, Perkantoran dan Apartemen 110b
Modern Group 54a- 54d
Pasar Pagi Mangga Dua 98c
Perum Perumnas 182a - 182h
Perumahan Citra Jakarta 138b
Perumahan Puri Indah 98l
Plaza BII 198b
Plaza Slipi Jaya 86e
Pondok Cilegon Indah 98d
Pudjiadi Prestige LTD (Visi Tahun 2000) 116a - 116d
PSP Group 48a- 48d
Pusat Kawasan Niaga (CBD) 86d
Pusat Perdagangan Senen 86e
Puteraco Group 62a- 62h
Superblok Kota Ciputra 138e
Superblok Mangga Dua 198a
Talaga Bestari 42a - 42d
Telaga Kahuripan 74a- 74d
Taman Bumyagara 62m- 62p
Taman Ijen Malang 98f
Tamansari Bukit Bandung 122d
Tamansari Bukit Damai 122f
Tamansari Persada Bogor 122e
Tamansari Persada Raya 122b
Tamansari Pesona Bali 122c
Vila Triniti 194b
Wisma Bisnis Indonesia 86f
Wisma Pondok Indah 98k